

Ubezpieczenia kredytu kupieckiego w procesie zarządzanie ryzykiem utraty należności w okresach wahań koniunktury w gospodarce

Wstęp

Procesy gospodarcze mają miejsce w warunkach niepewności, której przyczyną mogą być m.in. wahania koniunktury w gospodarce. Zrozumiałe jest zatem dążenie kierownictw przedsiębiorstw do poszukiwania i stosowania narzędzi umożliwiających podejmowanie decyzji w zakresie ograniczania ryzyka gospodarczego. Ułatwia to bowiem osiągnięcie założonych celów, takich jak: maksymalizacja wartości firmy, założony poziom zysku, utrzymanie płynności oraz harmonijny rozwój. Nie budzi więc zastrzeżeń stwierdzenie, że każdy kredytodawca, bez względu na to jaką działalność prowadzi, podejmuje próby mające na celu eliminację lub zmniejszanie ryzyka przy udzielaniu odroczonego terminu płatności. Po jego zidentyfikowaniu i oszacowaniu może on wywierać wpływ na jego wielkość za pomocą różnorodnych instrumentów sterowania ryzykiem. Świadoma postawa w tym zakresie prowadzi nie tylko do zabezpieczenia partykularnych interesów przedsiębiorców, ale również - poprzez ograniczanie oddziaływania negatywnych konsekwencji - pośrednio ma istotne znaczenie dla pracowników, podmiotów i instytucji finansujących, kontrahentów, a nawet klientów.

Celem artykułu jest prezentacja ubezpieczenia kredytu kupieckiego jako jednego z narzędzi wykorzystywanych w procesie zarządzania ryzykiem utraty należności w cyklicznej gospodarce.

1. Ryzyko utraty należności przez przedsiębiorstwo jako pochodna wahań cyklu koniunkturalnego w gospodarce

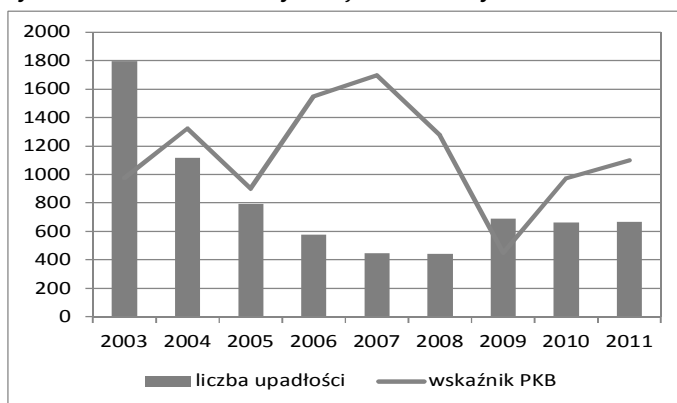
Ryzyko towarzyszy działalności gospodarczej od zawsze, podobnie jak walka z jego skutkami. Powszechnie bywa definiowane jako potencjalna zmienność zdarzeń, których skutek realizacji nie może być precyzyjnie określony. Zmiana warunków, w jakich przychodzi funkcjonować

* Dr, Zakład Finansów i Bankowości, Wydział Zarządzania, Politechnika Rzeszowska, rdankiew@prz.edu.pl, ul. Powstańców Warszawy 8, 35-959 Rzeszów

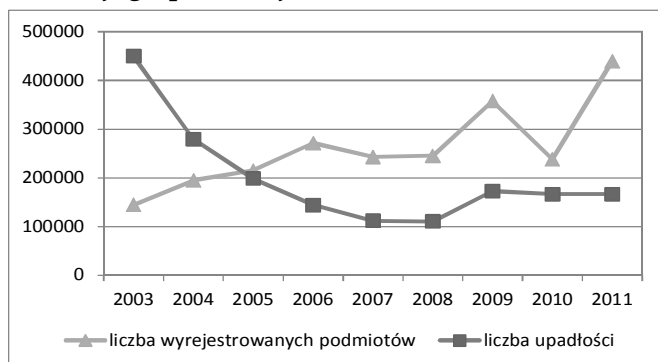
podmiotom gospodarczym w naturalny sposób przekłada się na rozwój poszczególnych rodzajów ryzyka. Właściwe rozpoznanie i ocena umożliwia włączenie ich w proces zarządzania. Coraz częściej ryzyka związane są nie tylko ze zdarzeniami losowymi, ale mogą wynikać z decyzji i działań nie mających charakteru losowego. Nie zawsze bezpośrednio wynikają z działań podejmowanych przez decydentów, niejednokrotnie są od nich niezależne, a ich źródła tkwią w otoczeniu, w którym przedsiębiorstwo działa, wyznaczając tym samym zakres jego ryzyka [Kuchlewska, 2003, s. 40]. Ocena wyniku, jak i oczekiwania co do niego są indywidualnie zdeterminowane.

Rozważania zawarte w niniejszym opracowaniu ograniczono do analizy procesu zarządzania ryzykiem utraty należności i ich wpływu na wyniki działalności w efekcie wahań koniunktury w gospodarce. Klasyczny cykl składa się z czterech faz: kryzysu, depresji, ożywienia i rozkwitu. Analizę cyklu przeważnie rozpoczyna się od kryzysu, przed jego rozpoczęciem podaż dóbr i usług bywa większa od popytu, przyczynia się do narastania zapasów, a w efekcie do liberalizacji polityki handlowej. Skutki powyższych działań w każdym przypadku prowadzą do podobnych efektów objawiających się zatorami płatniczymi, w efekcie których z większym lub mniejszym natężeniem mamy do czynienia z narastającą falą ogłaszanych upadłości i wzrostem liczby podmiotów, które decydują się na rezygnację z prowadzonej działalności. Zależności te w latach 2003 - 2011 zaprezentowano na rysunkach 1 i 2.

Rysunek 1. Zależność sytuacji firm od cyklu ekonomicznego w gospodarce



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Rysunek 2. Relacja upadłości firm do liczby wyrejestrowanych podmiotów z ewidencji gospodarczej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Powyższe dane jednoznacznie wskazują na ścisłą zależność sytuacji ekonomicznej firm od globalnych faz cykli koniunkturalnych w różnych obszarach. Na sytuację istotny wpływ wywierają takie zagrożenia jak wahania poziomu kursów walutowych, polityka rządów w zakresie przepływu kapitałów. Jednocześnie rynek i towarzysząca mu konkurencja powodują nasilanie się ryzyka cenowego, ryzyka starzenia się produktów, ryzyka braku płynności, a tym samym pośrednio ryzyka niewypłacalności [Kuchlewska, 2003, s. 51], które w skrajnych przypadkach może prowadzić do upadłości.

2. Wpływ występowania ryzyka utraty należności na działalność przedsiębiorstw

Funkcjonujące w systemie gospodarki rynkowej przedsiębiorstwa napotykać na coraz silniejszą konkurencję i ciągłą zmienność warunków zewnętrznych. Celem sprostania tym warunkom coraz częściej podejmują one decyzje o liberalizacji warunków dostaw, co wiąże się z wydłużeniem terminów płatności i okresu ściągania należności [Rutkowski, 2000, s. 19-25]. Ostateczne korzyści płynące z liberalnej strategii kredytowej wynikają z porównania dodatkowego zysku ze stratami związanymi z nieściągalnymi należnościami oraz kosztem kapitału zaangażowanego w należnościach. Nielicznym wciąż przedsiębiorstwom w Polsce opłaca się zwiększać przychody ze sprzedaży i osiągać zyski z kredytowania odbiorców. Odnosi się to do przedsiębiorstw mogących prowadzić strategię agresywną w zakresie przyciągania kredytu kupieckiego, tj. przedsiębiorstw o dobrej sytuacji finansowej [Krzemińska, 2005, s. 36-37]. Świadomość obecności ryzyka i przekonanie o koniecz-

ności przeciwdziałania jego skutkom to oczywiście pole indywidualnej decyzji [Fesnak, 2001, s. 22].

Przedstawiciele przedsiębiorstwa powinni każdorazowo przeprowadzać rachunek opłacalności dotyczący udzielania lub nieudzielania odroczonego terminu płatności określonym kontrahentom, porównując zyski osiągnięte ze sprzedaży z dodatkowym kosztem należności. Dodatkowy zysk jest iloczynem jednostkowego wzrostu sprzedaży i jednostkowego zysku, stanowiącego różnicę między ceną sprzedaży a kosztem zmiennym. Są to niewątpliwie korzyści wynikające ze wzrostu sprzedaży w efekcie wydłużania terminów odroczeń płatności. Korzyścią finansową jest również obniżenie kosztu jednostkowego ponieważ dodatkowo wyprodukowane wyroby nie wymagają poniesienia dodatkowych kosztów stałych w stopniu proporcjonalnym do poniesionych kosztów zmiennych.

Prowadzenie liberalnej polityki kredytowej jest dla przedsiębiorstwa kosztowne. Ponosi ono bowiem koszt należności niepewnych oraz koszt alternatywny kapitału zamrożonego w zwiększonych, wskutek liberalnej polityki, należnościach. Ostateczne korzyści płynące z liberalnej polityki kredytowej wynikają z porównania dodatkowego zysku ze stratami związanymi z niepewnymi należnościami i kosztem kapitału zainwestowanego w należnościach [Krzemińska, 1997, s. 329]. Im wyższy zakres zamrożenia środków w wierzytelnościach, tym większe jest prawdopodobieństwo powstania kosztów utraconych możliwości, a równocześnie mniejszej stopy zwrotu kapitału. Jest to powszechnie występujące na dzień dzisiejszy ryzyko, którego istota polega na tym, że kredytobiorca nie może, bądź nie chce wywiązać się ze zobowiązania podjętego w momencie zawierania transakcji. W efekcie wierzycielowi mogą zagrażać następujące zdarzenia [Holly, 2003, s. 68-69]:

- niewykonanie zobowiązania przez dłużnika, które skutkuje utratą wierzytelności,
- nienależyte wykonanie zobowiązania przejawiające się niespełnieniem świadczenia w czasie,
- szkoda powstała wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania umowy.

Indywidualne sposoby minimalizowania ryzyka utraty należności sprowadzają się do ilościowych i jakościowych metod oceny wiarygodności kontrahentów, a na etapie realizacji transakcji do wykorzystywania jak najbardziej skutecznych zabezpieczeń. Ważną rolę w tym procesie odgrywa sposób dochodzenia należności w przypadku których do-

szło do przekroczenia założonych terminów płatności. W praktyce skuteczne działania ukierunkowane na zarządzanie należnościami powinny sprowadzać się do zapobiegania powstawaniu należności przeterminowanych poprzez skuteczną umiejętność oceny wiarygodności odbiorców, opłacalności przyznawania kredytu kupieckiego oraz bieżącej kontroli spłaty należności. Przedsiębiorstwo, które nie potrafi skutecznie zarządzać należnościami, może być narażone na ryzyko powstania zatorów płatniczych a w konsekwencji utratę płynności finansowej, definowanej jako brak zdolności do regulowania bieżących zobowiązań. Aby zapobiec utracie płynności finansowej, przedsiębiorstwa często bywają zmuszone są do modyfikacji własnych struktur kontroli lub wykorzystania do tego celu specjalistycznych firm zewnętrznych. Bez względu na wybrany wariant działania sprowadzają się do zarządzania wysokością przyznawanych limitów kredytowych, terminów płatności oraz spływu należności.

Bez powyższych działań działalność przedsiębiorstwa nigdy nie będzie w pełni bezpieczna, co potwierdzają badania, wskazując, że w Polsce w ostatnim okresie przyczyną blisko 20% upadłości były tzw. „złe długi”. Wielkość ta może być obecnie szokująca, z uwagi na powszechną dostępność różnorodnych narzędzi oferowanych przez instytucje finansowe, które specjalizują się w zabezpieczaniu omawianego ryzyka.

3. Zarządzanie ryzykiem utraty należności jako proces decyzyjny

Zarówno w okresie koniunktury, jak i w okresie spowolnienia gospodarczego regularna kontrola i zarządzanie portfelem należności od kontrahentów powinny stanowić priorytetowy obszar działalności przedsiębiorców. Dążenie przez przedsiębiorców do maksymalizacji zysku wymusiło potrzebę zainteresowania się „technologią” ryzyka utraty należności, a więc profesjonalnym, planowym i zorganizowanym diagnozowaniem i przeciwdziałaniem stratom powstającym w następstwie jego urzeczywistnienia się. Działania te określane są mianem zarządzania ryzykiem utraty należności, które tym różni się od dotychczasowych nieskoordynowanych działań związanych z tym ryzykiem, że cechuje je możliwość zaangażowania całego zasobu współczesnej wiedzy ekonomicznej, prawniczej i matematyczno-statystycznej.

Zasadniczym celem zarządzania ryzykiem jest z jednej strony poprawa warunków finansowych firmy, a z drugiej zapewnienie takich warunków, aby instytucja nie ponosiła strat większych niż założono. W

praktyce chodzi o to aby ryzyko maksymalnie ograniczać i zabezpieczać się przed skutkami jego realizacji [Tarczyński, Mojsiewicz, 2001, s. 35]. Właściwy sposób oceny ryzyka ma szczególne znaczenie, bowiem na tej podstawie zarządzający są w stanie podjąć środki zaradcze, które je minimalizują. Celem zarządzania ryzykiem jest zatem nie tylko lepsze zrozumienie prawidłowości rządzących prawdopodobieństwem ryzyka obiektywnego i mających wpływ na wielkość potencjalnych strat, ale przede wszystkim znalezienie najmniej kosztowych metod finansowania ujemnych ekonomicznych następstw poszczególnych ryzyk w konkretnych warunkach. Podjęte w tym zakresie decyzje i rozwiązania powinny być przy tym poddawane ciągłej kontroli z punktu widzenia ich efektywności i celowości. Można więc w konkluzji stwierdzić, że ostatecznym celem procesu zarządzania ryzykiem utraty należności jest znalezienie optymalnych dla danego podmiotu sposobów finansowania tego ryzyka w konkretnych warunkach.

Proces zarządzania ryzykiem utraty należności powinien obejmować jego analizę, kontrolowanie i finansowanie. W jego skład wchodzi elementy, które muszą przebiegać w określonej sekwencji czasowej, a mianowicie [Michalski, 2000, s. 41]:

- identyfikacja ryzyka,
- ocena ryzyka (jakościową i ilościową),
- selekcja ryzyk,
- wybór metody zarządzania i kontroli,
- wdrożenie wybranej metody oraz ocena jej efektywności.

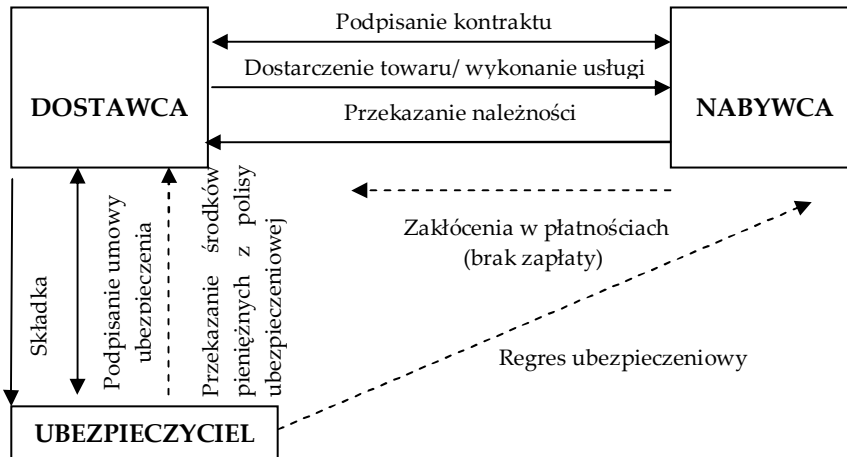
Aby uzyskać pełen obraz procesu zarządzania ryzykiem, przedstawione powyżej elementy składowe należy poszerzyć o metody manipulacji ryzykiem. Są one prezentacją obchodzenia się z ryzykiem, jako pewną sumą doświadczeń człowieka w tej dziedzinie, zdobytych w przeszłości. Stanowią część procesu zarządzania ryzykiem obejmującą sposoby eliminowania, ograniczania lub przenoszenia ryzyka. Należą do nich: unikanie ryzyka, kontrola ryzyka, zatrzymanie ryzyka, jego transfer oraz repartycja strat i dyspersja ryzyka [Ortyński, 2003, s. 131]. Z uwagi na zakres tematyczny opracowania i jego objętość rozważania ograniczono do istoty i specyfiki transferu ryzyka utraty należności na ubezpieczyciela w ramach ubezpieczenia kredytu kupieckiego.

4. Ubezpieczenia kredytu kupieckiego w procesie zarządzania ryzykiem utraty należności w poszczególnych fazach cyklu koniunkturalnego

Ubezpieczenie kredytu kupieckiego stanowi jedną z metod manipulacji ryzykiem utraty należności. Jest ono wynikiem wyboru, jakiego dokonuje jego nabywca w warunkach istniejącego, zidentyfikowanego ryzyka. Dzięki repartycji strat i dyspersji ryzyka ubezpieczenie kredytu kupieckiego prowadzi do rozłożenia finansowych skutków realizacji ryzyka na grupę, jednocześnie dając możliwość przeniesienia ryzyka na wyspecjalizowany podmiot, dla którego koszt działania z ryzykiem jest niższy aniżeli dla innych przedsiębiorstw [Kuchlewska, 1998, s. 184]. Można zatem powiedzieć, że polega ono na świadomym poniesieniu niewielkiej, ale pewnej straty, w celu uchronienia się od niepewnej ale możliwej dużej straty. Decyzja, kiedy należy ryzyko oddać ubezpieczycielowi nie jest łatwa. Możliwość jego wystąpienia w przypadku niektórych podmiotów może być tak mała, że praktycznie można by nie brać jej pod uwagę przy planowaniu sposobów finansowania ryzyka. Wysoka szkodowość, a w konsekwencji składka, może ograniczać ubezpieczalność ryzyka utraty należności i skłaniać narażony na nie podmiot do poszukiwania rozwiązań alternatywnych, najczęściej w zakresie prowadzonej polityki kredytowej. Efekty tych działań powinny być porównywalne z efektami, które udaje się uzyskać korzystając z ubezpieczenia należności.

Przedmiotem ubezpieczenia w ubezpieczeniu kredytu kupieckiego są przysługujące ubezpieczającemu bezsporne należności z tytułu udzielonych kredytów kupieckich w ramach przyznanych przez ubezpieczyciela limitów kredytowych, które stanowią górną granicę jego odpowiedzialności. Klasycznych schemat funkcjonowania ubezpieczenia kredytu kupieckiego od ryzyka handlowego przedstawiono na rysunku 3. Z tego typu transakcją mamy do czynienia, gdy z tytułu łączącego strony stosunku prawnego każda z nich ma spełnić świadczenie na rzecz drugiej, przy czym ustalone terminy spełnienia świadczenia są różne. W efekcie jedna strona stosunku musi wcześniej świadczyć na rzecz drugiej, a następnie oczekiwać na świadczenie wzajemne drugiej strony. Podmiot, który spełnia swe świadczenie wcześniej, nazywany jest kredytodawcą, natomiast podmiot, którego świadczenie ma być spełnione później – kredytobiorcą [Kukielka, Poniewierka, 2003, s. 247].

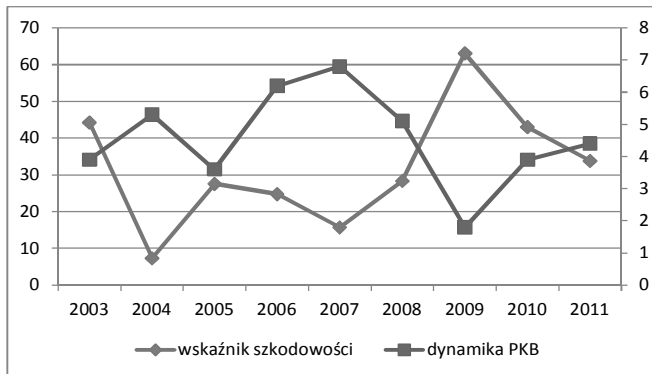
Rysunek 3. Funkcjonowania ubezpieczenia kredytu kupieckiego na rynku, który cechuje przewaga strony podaźowej



Źródło: [Dankiewicz, 2011, s. 117].

Ubezpieczenia te, z uwagi na swoją specyfikę w dużym stopniu uzależnione są panującej sytuacji makroekonomicznej w gospodarce. Zasadą jest, że w okresach dekoniunktury ryzyko utraty należności wzrasta, co skutkuje z jednej strony ograniczeniem dostępności tego typu produktów z drugiej wzrostem ich ceny. Uzależnienie ubezpieczycieli kredytu od koniunktury gospodarczej w dużej mierze czyni ich wrażliwymi na cykle koniunkturalne [Lisowski, 2010, s. 162], co zaprezentowano na rysunku 4.

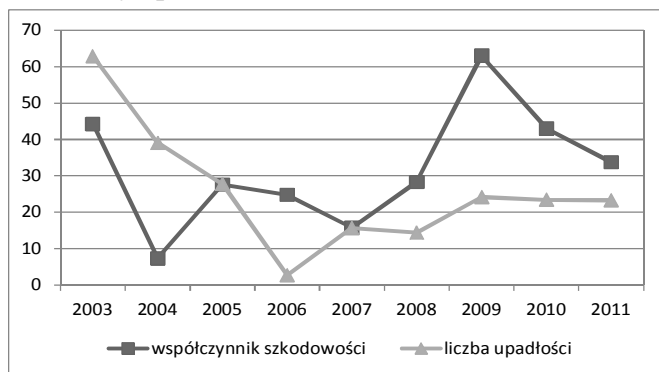
Rysunek 4. Zmienność wskaźnika szkodowości w ubezpieczeniach kredytu oraz dynamiki PKB w Polsce w latach 2003-2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF i GUS.

Przeprowadzona analiza wskazuje na cykliczność i powtarzalność zależności, zgodnie z którą wysokiej dynamice PKB odpowiada niski poziom wskaźnika szkodowości w analizowanym okresie i odwrotnie. Poszerzeniem analizowanego zjawiska może być próba odniesienia wskaźnika szkodowości w ubezpieczeniu kredytu do ilości upadłości ogłaszanych w analogicznym okresie co zaprezentowano na rysunku 5.

Rysunek 5. Zmienność wskaźnika szkodowości w ubezpieczeniach kredytu oraz liczby upadłości w Polsce w latach 2003-2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych KNF i GUS.

Podobną zależność, jak ta z którą mamy do czynienia dokonując analizy wskaźnika szkodowości w ubezpieczeniach kredytu kupieckiego i poziomu PKB w gospodarce można zauważyć dokonując analiza liczby ogłaszanych upadłości, aczkolwiek w tym przypadku nie zawsze spadek liczby zgłoszonych upadłości bezpośrednio przekłada się na spadek wskaźnika szkodowości brutto. Przyczyn takiego zjawiska można doszukiwać się w zasadach, którymi kierują się ubezpieczyciele kredytu kupieckiego już na etapie zawierania umów ubezpieczenia i oceny ryzyka partnerów handlowych ubezpieczonego kredytodawcy. W okresach stabilnego rozwoju w gospodarce umożliwiają one już na etapie oceny ryzyka poszczególnych kontrahentów ich eliminację z ubezpieczenia lub ograniczenie zakresu odpowiedzialności w sytuacji gdy mogą być oni źródłem podwyższonego ryzyka. Działania te docelowo w naturalny sposób przyczyniają się do spadku wskaźnika szkodowości. Relacja ta ulega zakłóceniu w okresach dekonunktury, a jej źródła tkwią wówczas w powstających masowo zatorach płatniczych w gospodarce, które niejednokrotnie stają się przyczyną niewypłacalności podmiotów o stabilnej sytuacji finansowej i pozycji rynkowej.

Zakończenie

Doświadczenia wysoko rozwiniętych gospodarek wskazują, że jednym z lepszych rozwiązań w zakresie zarządzania ryzykiem utraty należności mogą być i są ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Ten rodzaj ubezpieczeń odróżnia od innych przede wszystkim źródło ryzyka tkwiące w procesach ekonomiczno-rynkowych, którym podlega działalność gospodarcza, a ryzyko kredytowe jest praktycznie nie do uniknięcia. Realizacja ryzyk finansowych może prowadzić do utraty płynności finansowej, a nawet niewypłacalności. Wiele sprawnie działających firm było zagrożonych bankructwem z powodu utraty płynności wynikającej np. z braku windykacji należności. Dobre zarządzanie nakazuje ograniczać to ryzyko poprzez ochronę przed zachwianiem płynności finansowej, co pozwala uzyskać gwarancję odzyskania swoich wierzytelności bez konieczności zamrażania własnych środków oraz wyeliminować potencjalną utratę płynności lub niewypłacalność swoich partnerów w interesach, spowodowaną brakiem realizacji ich wierzytelności. Z drugiej strony ubezpieczenia finansowe ułatwiają zwiększanie udziału w rynku poprzez poszerzenie grupy odbiorców swoich towarów lub usług. Podmioty gospodarcze traktują te ubezpieczenia jako instrument pozwalający na spokojne, długofalowe planowanie swojej działalności, co przynosi im istotne korzyści.

Literatura

1. Dankiewicz R. (2011), *Determinanty rozwoju rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego w Polsce*, w: *Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku*, Ronka-Chmielowiec W. (red.), Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 228, Wrocław.
2. Holly R. (2003), *Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe*, Poltext, Warszawa.
3. Fesnak A. (2001), *Ryzyko pod kluczem*, „Asekuracja & Re” nr 7.
4. Kuchlewska M. (1998), *Procedury przeprowadzania risk management*, w: *Vademecum ubezpieczeń gospodarczych (pośrednika ubezpieczeniowego)*, Sangowski T. (red.), Saga Printing, Poznań.
5. Kuchlewska M. (2003), *Ubezpieczenie jako metoda finansowania ryzyka przedsiębiorstw*, Wydawnictwo AE, Poznań.
6. Krzemińska D. (2005), *Wiarygodność kontrahenta w kredycie kupieckim*, Wydawnictwo AE, Poznań.
7. Krzemińska D. (1997), *Znaczenie kredytu kupieckiego dla trwania i rozwoju przedsiębiorstwa*, w: *Finanse i bankowość – przekształcenia systemowe*,

- cz. II, Rynek finansowy, finanse przedsiębiorstw, finanse ubezpieczeń, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
8. Kukielka J., Poniewierka D. (2003), *Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe. Ubezpieczenia transakcji kredytowych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa.
 9. Lisowski J. (2010), *Specyfika gospodarki finansowej ubezpieczycieli kredytu kupieckiego w Polsce*, Wydawnictwo UE, Poznań.
 10. Michalski T. (2000), *Ryzyko w działalności człowieka*, w: *Podstawy ubezpieczeń, t.1 – mechanizmy i funkcje*, Monkiewicz J. (red.), Poltext, Warszawa.
 11. Ortyński K. (2003), *Zarządzanie ryzykiem w zakładzie ubezpieczeń*, w: *Podstawy ubezpieczeń, t. III*, Monkiewicz J. (red.), Poltext, Warszawa.
 12. Rutkowski A. (2000), *Podejście inwestycyjne przy udzielaniu kredytu kupieckiego*, „Rachunkowość” nr 1.
 13. Tarczyński W., Mojsiewicz M. (2001), *Zarządzanie ryzykiem*, PWE, Warszawa.

Streszczenie

W artykule podjęto zagadnienia cykliczności gospodarki oraz roli ubezpieczenia kredytu kupieckiego w procesie zarządzania ryzykiem utraty należności. Zwrócono uwagę na wzrost znaczenia tego typu produktów ubezpieczeniowych w okresach dekonjunktury w gospodarce. W trakcie rozważań zdefiniowano omawiany proces, scharakteryzowano ryzyko utraty należności oraz wpływ tego ryzyka na wyniki działalności przedsiębiorstw. Omówiono istotę, schemat funkcjonowania i znaczenie ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Wykazano zależności w obszarze współczynnika szkodowości analizowanego ubezpieczenia w odniesieniu do produktu krajowego brutto oraz liczby ogłaszanych upadłości.

Słowa kluczowe

cykl koniunkturalny, ryzyko utraty należności, ubezpieczenie kredytu

Trade credit insurance in the management process of the risk of due loss in the periods of economic fluctuations (Summary)

The paper considers the issues of cyclical nature of economy and the role of trade credit insurance in the process of duties risk management. The attention was drawn to the growing importance of this type of insurance products during the downturn in the economy. During the considerations the process was defined, as well as it was characterized the risk of due loss and its impact on business performance. It was discussed the nature, functioning scheme and significance of trade credit insurance. Correlations were found in the area of the

analyzed insurance claims ratio in relation to gross domestic product and the number of announced bankruptcy.

Keywords

business cycle, the risk of due loss, credit insurance