

Doc. dr. Jasmina LABUDOVIĆ STANKOVIĆ*

Osiguranje kredita – značaj, osobenost, odnos prema srodnim pravnim institutima s naglaskom na EU

UDK: 368:336.71(4-672EU)

Dostavljen: 6. 8. 2012.

Prihvaćen: 8. 8. 2012.

Stručni rad

Apstrakt

Cilj autora ovog rada bio je da predstavi osiguranje kredita u EU. Kako su globalizacija, privatizacija i deregulacija doprinele da poslove osiguranja kredita i u zemlji (*domestic credit insurance*), ali i osiguranja kredita namenjenih izvozu (*export credit insurance*) obavljaju i privatni osiguravači i agencije specijalizovane za osiguranje izvoznih kredita, autor se bavi i ovim pitanjem. Zbog specifičnosti osiguranja kredita u odnosu na druge vrste osiguranja, u radu je posebno mesto posvećeno osobenostima ovog osiguranja, ali i premiji osiguranja i faktorima koji utiču na njeno formiranje u ovoj vrsti osiguranja. Najveći deo rada odnosi se na prikaz tržišta osiguranja kredita u EU. Poslednji deo rada posvećen je alternativama osiguranju kredita, tj. poređenju s faktoringom i dokumentarnim akreditivom.

Ključne reči: osiguranje kredita, EU, faktoring, dokumentarni akreditiv

1. UVOD

Osiguranje kredita pripada kategoriji osiguranja imovine, odnosno osiguranja imovinskih interesa. Za razliku od drugih vrsta osiguranja, o ovoj kategoriji nije mnogo pisano i istraživano u Srbiji iako u privredi ima izuzetan značaj. Osiguranje kredita¹ predstavlja ugovor koji se, uglavnom, zaključuje između poverioca iz osnovnog posla, s jedne strane i osiguravača, s druge strane.

* Pravni fakultet Univerziteta u Kragujevcu, e-mail: jlabudovic@sbb.rs

Andrijašević, Sanja, Petranović, Vladimir. (1999) *Ekonomika osiguranja*, Zagreb, str. 110.

¹ Osiguranje kredita može da posluži za osiguranje potraživanja u zemlji i inostranstvu (izvoz).

Poverilac ima obavezu da plaća premiju osiguranja. Istovremeno, poverilac je osiguranik, ali i korisnik osiguranja, što znači da ukoliko nastupi osigurani slučaj, osiguravač će mu nadoknaditi štetu koju je pretrpeo. Osiguranje kredita pruža poveriocu zaštitu za slučaj da dužnik ne izvrši svoju obavezu, tj. ne vrati dug. Istekom roka za izvršenje dužnikove obaveze ili nastupanjem dužnikove insolventnosti nastaje osigurani slučaj.² Nastupanjem osiguranog slučaja nastaje obaveza za osiguravača. Osim pomenute situacije kada osiguranje zaključuje poverilac (na primer, banka koja odobrava kredit klijentima), osiguranje kredita može zaključiti i dužnik – kupac robe kupljene na kredit, pri čemu će korisnik osiguranja biti njegov poverilac, tj. prodavac robe (dobavljač).³ Za razliku od prethodnog, ovde je reč o osiguranju za račun treće osobe. Kupac, tj. dužnik obično zaključuje ovo osiguranje kada to proizilazi iz ugovora o odobravanju kredita, jer zaključenje ugovora o osiguranju može biti uslov za dobijanje kredita. Obaveza plaćanja premije je na osiguraniku, tj. kupcu robe na kredit (dužniku iz osnovnog posla).

Osim što omogućuje transfer rizika na osiguravača, značaj osiguranja kredita proističe i iz činjenice što ovo osiguranje omogućuje lakše dobijanje kredita, što je osnovni problem, naročito, malih i srednjih preduzeća (u daljem tekstu: MSP). Značaj osiguranja kredita ne iscrpljuje se samo u privredi zemlje već, vrlo važno mesto ima i kod izvoznih poslova, tj. kod osiguranja

² Treba naglasiti da osiguranje kredita ne pokriva rizik ukoliko se između preduzeća proizvođača i kupca već vodi spor i ne pokriva situacije kada je prodavac prodao kupcu robu koja ima neke nedostatke.

³ Za ovakve slučajeve u literaturi se sreće naziv kaucijsko osiguranje (*guarantee insurance*). Andrijašević, S. Petranović, V. Nav. delo, str. 112.

potraživanja nastalih usled isporuke robe na kredit i izvođenja investicionih radova u inostranstvu.⁴

Ako su poverilac i dužnik, tj. prodavac i kupac iz iste države (kupoprodajne transakcije se obavljaju u granicama iste države) onda se osiguranjem kredita pokriva samo komercijalni rizici (*domestic credit insurance*). Međutim, ako je reč o osiguranju kredita namenjenih izvozu (kupac je rezident jedne države a prodavac druge države), osiguranjem kredita se pokriva i komercijalni i politički rizici (*export credit insurance*).⁵ Po pravilu, privatni osiguravači pokrivaju komercijalne rizike.⁶ Međutim, mogu osigurati i izvozne kreditne poslove. Komercijalni rizici obuhvataju insolventnost (bankrotstvo), kašnjenje sa ispunjenjem obaveze, nenaplata potraživanja ni u produženom roku, stečaj nad imovinom dužnika. S druge strane, političke rizike tradicionalno je u početku pokrivala država,⁷ a kasnije je to činila zajed-

⁴ Andrijašević, S. Petranović, V. *Nav. delo*, str. 111.

⁵ Osiguranje kredita se može klasifikovati na različite načine u zavisnosti od merodavnog kriterijuma. Tako, može se govoriti o osiguranju domaćih kredita i osiguranju izvoznih kredita; kratkoročnom, srednjoročnom i dugoročnom osiguranju; kreditnom osiguranju u užem smislu i kaucijskom osiguranju itd.

⁶ Glavne osobenosti privatnih osiguravača kredita u EU su sledeće: pokrivaju uglavnom kratkoročne kredite, najčešće s rokom dospeća 60–120 dana; imaju veću izloženost riziku od agencija za osiguranje kredita namenjenih izvozu; po pravilu, pružaju opsiguranje kredita u zemlji (unutrašnja trgovina) i uglavnom se fokusiraju na osiguranje kredita u vezi s poslovima u okviru država članica OECD, prioritarno na evropske države (Van der Veer, Koen J. M. (2010) *Private Trade Credit Insurers during the Crises: The Invisible Banks*, dostupno na: [http://books.google.rs/books?id=BVqcFUjCcVoC&pg=PA199&lpq=PA199&dq=der+Veer,+Koen+J.M.+2010+Private+Trade+Credit+Insurers+during+the+Crises:+The+Invisible+Banks&source=bl&ots=BjBMgz4hbN&sig=_IMFg3CWD9HQGYrXWfGnM5Zy8I&hl=sr&sa=X&ei=88QGUPGJMsbi4QSxnLSGCQ&ved=0CEwQ6AEwAQ#v=onepage&q=der%20Veer%2C%20Koen%20J.M.%20\(2010\)%20Private%20Trade%20Credit%20Insurers%20during%20the%20Crises%3A%20The%20Invisible%20Banks&f=false](http://books.google.rs/books?id=BVqcFUjCcVoC&pg=PA199&lpq=PA199&dq=der+Veer,+Koen+J.M.+2010+Private+Trade+Credit+Insurers+during+the+Crises:+The+Invisible+Banks&source=bl&ots=BjBMgz4hbN&sig=_IMFg3CWD9HQGYrXWfGnM5Zy8I&hl=sr&sa=X&ei=88QGUPGJMsbi4QSxnLSGCQ&ved=0CEwQ6AEwAQ#v=onepage&q=der%20Veer%2C%20Koen%20J.M.%20(2010)%20Private%20Trade%20Credit%20Insurers%20during%20the%20Crises%3A%20The%20Invisible%20Banks&f=false), 18. 7. 2012, str. 201).

⁷ Osiguranje kredita namenjenih izvozu često obavljaju specijalizovane agencije za osiguranje kredita namenjenih izvozu putem osiguranja i finansiranja izvoza. Tako je u svim državama. Međutim, ove agencije se mogu razlikovati od zemlje do zemlje po statusu i organizaciji, ali i drugim osobenostima. One mogu biti u državnom vlasništvu, privatnom vlasništvu, odnosno mogu biti privatne s tim da rade za račun države (*Study on short term trade finance and credit insurance in the EU*, February 2012, str. 7). Neke od ovih agencija pružaju pokriće samo za kratkoročne poslove, a neke samo za srednjoročne i dugoročne poslove. Nezavisno od razlike u pogledu vlasništva, dominiraju agencije u državnom vlasništvu. Izuzetke predstavljaju: Austrija (*OeKB*), Francuska (*COFACE*), Nemačka (*Euler Hermes*), Portugalija (*COSEC*) i Holandija (*Atradius*), koje imaju agencije za osiguranje kredita od političkih i komercijalnih rizika u privatnom vlasništvu. *Euler Hermes, COFACE i Atradius* učestvuju s 85% u ukupnoj premiji osiguranja kredita. Iz tog razloga su poznati kao

no sa osiguravačima.⁸ Politički rizici se odnose na rat, revoluciju, nekonvertibilnost valute, eksproprijaciju, nacionalizaciju, kao i promene regulative koja se odnosi na uvoz i izvoz. Zanimljivo je da se u portfolijima privatnih osiguravača, poslednje dve decenije, nalaze kratkoročni politički rizici i komercijalni rizici,⁹ što bi se moglo okarakterisati kao još jedna posledica procesa privatizacije i globalizacije tržišta.

Iako je nekada pravljena jasna razlika između osiguranja kredita u zemlji i osiguranja izvoznih kredita, danas je ta razlika mnogo manja i praktično, nejasna kada se ima u vidu jedinstveno tržište EU.¹⁰ Naime, ako se pođe od pretpostavke da EU predstavlja jedinstveno tržište, pitanje je kako tretirati transakcije između država – kao prekogranične ili domaće. Po svemu sudeći, izvesno je samo da transakcije sa zemljama van EU imaju pravi karakter prekograničnih.

Osnovne prednosti osiguranja kredita su: prenos rizika na osiguravača, što omogućuje profesionalnu analizu rizika i upravljanje kreditnim rizikom; diverzifikacija rizika; olakšano finansiranje, tj. kreditiranje (sa osiguranjem kredita poboljšava se rejting preduzeća, što banku može motivisati da odobri povoljniji kredit), ali i otvaranje mogućnosti za pristup novim tržištima. Osiguranjem kredita štite se interesi akcionara, ali i interesi svih zaposlenih u kompaniji. To je naročito važno u slučaju akumuliranja nenaplaćenih potraživanja velike vrednosti. Osiguranje kredita je vrlo atraktivno još iz jednog razloga. To je povećanje prodaje a tako i profitabilnosti preduzeća (prodavca, odnosno poverioca) jer se povećava njegova sposobnost da koristi sopstveni kapital za obavljanje više poslova. Praktično, ovo osiguranje ima za zadatak da olakša trgovinu, sklapanje poslova i ubrza promet.

„velika trojka.” Zanimljivo je pomenuti da je u EU od 2002. godine, pokrenuta inicijativa za reformu agencija za osiguranje kredita namenjenih izvozu, pri čemu je akcenat reforme na uvođenju principa korporativne društvene odgovornosti u poslovni profil ovih agencija (Stamenković, Lola. (2009) „Regulativa EU u vezi sa osiguranjem izvoznih kredita i aktuelne inicijative za reformu izvozno-kreditnih agencija u EU”, *Integracija (prava) osiguranja Srbije u evropski (EU) sistem osiguranja*, Udruženje za pravo osiguranja Srbije, str. 231).

⁸ Nepostojanje homogenosti rizika i činjenica da se u obračunu premije osiguranja kredita ne primenjuju pravila aktuarske matematike, što ukazuje na veliki rizik, razlozi su zbog kojih privatni osiguravači nisu mogli da se upuste u takve poslove.

⁹ Pak, Jasna. (2008) „Pravna priroda i savremeni značaj osiguranja kredita i jemstva”, *Evropski put prava osiguranja Srbije posebno ugovora o osiguranju*, Udruženje za pravo osiguranja Srbije, str. 339.

¹⁰ Riestra, Amparo San Jose. (2003) *Credit Insurance in Europe – Impact, Measurement and Policy Recommendations*, Brussels, str. 18.

2. OSOBENOSTI OSIGURANJA KREDITA

Specifičnost osiguranja kredita ogleda se u tome što se procena rizika zasniva na subjektivnom pristupu, što nije slučaj kod ostalih osiguranja. Zato je vrlo teško proceniti rizik, tj. odrediti njegovu pravu veličinu, budući da realizacija rizika zavisi upravo od postupaka pojedinaca. Sledeće obeležje odnosi se na činjenicu što se ovim osiguranjem ne može pokriti celokupan rizik. Iznos pokrića je između 70–90% vrednosti duga.¹¹ Praktično, to znači da deo rizika nosi i sam osiguranik, tj. korisnik kredita kako bi bio izbegnut moralni hazard.

Osiguranjem kredita mogu biti pokrivena sva ili samo neka potraživanja. Preuzimanje u osiguranje svih potraživanja znači da neće biti negativne selekcije, odnosno da se u osiguravačevom portfoliju neće naći samo „loši” dužnici. Dakle, osim polisa osiguranja koje pokrivaju sva potraživanja, moguće je da polise osiguranja budu tako dizajnirane da njima budu pokrivena samo pojedina potraživanja (potraživanja na pojedinim računima), potraživanja pojedinih kupaca, kao i katastrofalni gubici preko iznosa ugovorene franšize.¹² Gotovo je pravilo da se iz ovog osiguranja isključuje trgovina između lica koja imaju status povezanih, trgovina s vladinim sektorom i vladinim agencijama, prodaja državi i preduzećima u vlasništvu države, kao ni krediti dodeljeni fizičkim licima.¹³ Takođe, osiguranjem nije pokrivena prodaja za gotovinu. Zanimljivo je istaći da savremeni pojam osiguranja kredita ne obuhvata samo naknadu štete u slučaju protoka roka određenog za namirenje potraživanja, odnosno u slučaju nesolventnosti osiguranika (finansijska zaštita), već obuhvata i upravljanje kreditnim rizikom, snabdevanje klijenata neophodnim informacijama o kreditu i kontinuirano praćenje kreditnog rizika osiguranika¹⁴, a sve u cilju privlačenja što većeg broja klijenata.

Iako pripadaju istoj vrsti osiguranja i nezavisno od sličnosti koja proizilazi iz naziva, ugovor o osiguranju kredita treba razlikovati od ugovora o osiguranju sposobnosti vraćanja kredita. Suštinska razlika tiče se činjenice što se osiguranjem kredita nadoknađuje šteta poveriocu koju je pretrpeo zato što korisnik kredita nije izmirio svoja dugovanja. Kada osiguravač nadoknadi štetu poveriocu, ima pravo subrogacije, ukoliko je osiguranik i korisnik osiguranja banka. U slučaju da osiguranje kredita zaključuje preduzeće koje se bavi prodajom robe na kredit, koje je istovremeno korisnik

osiguranja, za isplaćenu naknadu štete osiguravač će se regresirati od kupca proizvoda na kredit jer je zbog njegovog kreditnog rizika došlo do isplate naknade štete.¹⁵ S druge strane, kod ugovora o osiguranju sposobnosti vraćanja kredita, ukoliko korisnik kredita, tj. osiguranik ne vrati kredit zbog smrti, gubitka radne sposobnosti ili otkaza ugovora o radu, osiguravač će nadoknaditi štetu banci (poveriocu), s tim što neće moći da se regresira.¹⁶

Nezavisno od značaja koji ima, statistika govori da je vrlo mali broj zaključenih ugovora o osiguranju kredita.¹⁷ Ipak, ohrabrujuće je da poslednjih godina osiguranje kredita doživljava ekspanziju, naročito zahvaljujući tražnji od strane MSP koja sve više prepoznaju značaj ovog osiguranja i njegove pozitivne efekte.¹⁸ Kako bi proširili krug potencijalnih osiguranika, osiguravači često svoju ponudu prilagođavaju specifičnostima i potrebama preduzeća – osiguranika.

Na ovom mestu uputno bi bilo prokomentarisati razloge malog broja zaključenih ugovora o osiguranju kredita. Naime, skromna tj. mala tražnja koja potiče od privrednog sektora za osiguranjem kredita predstavlja jednu vrstu problema. Razlozi za to, kako je prethodno pomenuto, tiču se visokih premija koje preduzeća nisu spremna da plate, ali i nedovoljnog poznavanja koristi koje donosi osiguranje. Međutim, činjenica je da se svaki rizik ne može prihvatiti u osiguranje. Pritom, autor ovog rada misli na velike rizike, koji ne samo da bi doveli do vrlo visokih premija, već koji bi destabilizovali osiguravače. U nekim slučajevima, čini se da je opravdano postaviti pitanje: Da li su oni koji traže osiguranje kredita, a ne dobiju ga, ikada ranije kupili osiguranje? Odgovor zbog čega baš sada žele osiguranje je, možda, vezan za to što su se baš sada susreli s velikim rizikom, pa žele da ga prenesu na osiguravača.¹⁹

¹⁵ Do neplaćanja robe može doći zbog komercijalnih razloga, ali i političkih (nekonvertibilnost valute, građanski rat, konfiskacija, eskproprijacija i nacionalizacija imovine).

¹⁶ Belanić, Loris. (2012) „Ugovor o osiguranju sposobnosti vraćanja kredita prema uslovima osiguranja hrvatskih društava za osiguranje, kritika i prijedlozi reforme u poredbenom pravu”, *Revija za pravo osiguranja*, Vol XI, br. 1, str. 71.

¹⁷ Riestra, A. S. J. *Nav. delo*, str. 1.

¹⁸ Pak, Jasna. (2011) *Pravo osiguranja*, Beograd, str. 25.

¹⁹ International Financial Consulting Ltd., *Study on short term trade finance and credit insurance in the EU*, February 2012, dostupno na: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/study_short_term_finance_2012_en.pdf, 18. 7. 2012, str. 14.

¹¹ Riestra, A. S. J. *Nav. delo*, str. 1.

¹² Jones, Peter M. (2010) *Trade Credit Insurance*, Washington, str. 8.

¹³ Riestra, A. S. J. *Nav. delo*, str. 2.

¹⁴ *Isto*.

3. O PREMIJI OSIGURANJA KREDITA

U osiguranju kredita premije zavise od više faktora, a najvažniji je očekivani promet klijenta – osiguranika. Osim toga, visina premije zavisi od delatnosti kojom se bavi osiguranik; velikog broja malih klijenata, odnosno malog broja velikih klijenata potencijalnih osiguranika; države u kojoj se delatnost obavlja, kao i kvaliteta upravljanja kreditnim rizikom od strane klijenta osiguranika. Premija je, zapravo, odraz kreditne sposobnosti svih klijenata. Kada je reč o premijama izvoznih kredita, važan faktor koji utiče na formiranje premije je rizik zemlje.²⁰ U proseku, premija osiguranja kredita iznosi oko 0,35% vrednosti prometa, s tim što kada je reč o MSP može biti i veća – čak do 1% prometa²¹ jer MSP često imaju karakter rizičnih klijenata. Premije se mogu plaćati mesečno, kvartalno ili godišnje.

Osim što je relativno skupo, nedostatak ovog osiguranja jeste relativno dug period koji protekne od momenta kada je faktura trebalo da bude plaćena i momenta kada se isplaćuje naknada štete od strane osiguravača. To može da izazove veliki problem osiguraniku, naročito ako je u pitanju potraživanje velike vrednosti. Polisom osiguranja može biti predviđeno da se premije ponovo obračunavaju godišnje zbog promene godišnjeg prometa i gubitaka u prethodnom periodu. Na primer, ako bi se desilo da ostvareni promet osiguranika prevaziđe po vrednosti onaj koji je očekivan, vrši se ponovni obračun premije i obračunava veća premija.

Nakon što je svet zahvatila globalna finansijska kriza, a nezavisno od činjenice što su osiguravači bolje podneli efekte krize u odnosu na bankarski sektor, premija osi-

guranja kredita pokazala je tendenciju rasta. To važi i za premiju za političke rizike, čiji je rast posledica zabrinutosti investitora zbog nestabilnosti u zemljama u razvoju i velike krize dugova. Nakon krize, tržištu osiguranja kredita je bio neophodan oporavak, u smislu povećanja kapaciteta i stabilnih prinosa. Zbog propasti mnogih preduzeća tržište osiguranja kredita je bilo destabilizovano. Zato su mnogi osiguravači koji pružaju osiguranje kredita smanjili obim osiguravajućeg pokrivača za rizičnije klijente i tako ih ostavili bez zaštite onda kada im je ona bila najpotrebnija.

Pomenuti trend rasta premija i smanjenja osiguravajućeg pokrivača, često praćen i većim brojem isključenja iz osiguranja, u literaturi je poznat pod nazivom „tvrdo tržište” (*hard market*). Suprotan proces, tj. smanjenje premija i povećanje osiguravajućeg pokrivača naziva se „meko tržište” (*soft market*). Naizmenično smenjivanje faze „tvrdog” i faze „mekog” tržišta predstavlja ciklus u osiguranju.²² Cikluse na tržištu osiguranja izazvale su fluktuacije premija, ali i eksterni faktori, tj. svetska finansijska kriza, promene kamatnih stopa i propast mnogih preduzeća.

Ponuda osiguranja kredita određena je odnosom štete i ostvarenog premijskog prihoda osiguravača. Zahtevi za naknadu štete naročito se uvećavaju u vreme dužničke krize. Koeficijent koji pokazuje odnos između isplaćenih naknada štete i premijskog prihoda je uvećan zbog poslednje krize za oko 40% i 2010. godine je iznosio 87%.²³ Zato su premije krajem 2008. godine porasle i smanjen je obim pokrivača. Međutim, 2010. godine odnos šteta i premija je značajno poboljšan a koeficijent odnosa šteta i premija bio je 36%, koliko je iznosio i za 2007. godinu.²⁴

Rast premija osiguranja kredita u protekle dve godine, nije obeležio samo Evropu, već i ostale delove sveta. Istovremeno s rastom premija uvećan je kapacitet osiguravača, a isti trendovi karakterišu i tržište reosiguranja kredita. U proseku, premije su porasle za oko 12%, dok su premije reosiguranja porasle za oko 20–25%, a u nekim slučajevima čak i za 40%. Međutim, nezavisno od rasta kapaciteta, kapacitet osiguravača je za visokorizične klijente, odnosno klijente koji potiču iz istočne Evrope i sa srednjeg istoka i dalje bio ograničen. Ipak, bilo je i osiguravača, kao što je *Coface UK & Ireland*, koji za vreme krize nisu imali problem ograničenog kapaciteta. To nije predstavljalo prepreku osiguravačima da povećaju premiju zbog većeg rizika,

²⁰ U okviru Aneksa o zajedničkim principima koji se odnose na osiguranje izvoznih kredita Direktive o harmonizaciji glavnih odredbi u pogledu osiguranja izvoznih kredita po transakcijama sa srednjoročnim i dugoročnim pokrivačem (Council Directive 98/29/EC of 7 May 1998 on harmonization of the main provisions concerning export credit insurance for transactions with medium and long term cover, OJ L 148), poseban deo je posvećen premijama ovog osiguranja. Naglašeno je da prilikom određivanja visine premije, izuzetan značaj ima adekvatna procena rizika zemlje, kreditna sposobnost inođužnika, uz određivanje statusa dužnika, tj. određivanja njegovog javno-pravnog ili privatno-pravnog karaktera (Stamenković, L. *Nav. članak*, str. 225–226). Na osnovu saradnje EU i OECD u okviru nacionalnih programa podrške izvozu, nastao je Aranžman o izvoznim kreditima uz podršku države, u kome je predviđeno da se zemlje prema kreditnom riziku klasifikuju u sedam kategorija – od 1 (najniži rizik) do 7 (najviši rizik). Kategorija 0 odnosi se na države koje nisu predmet procene rizika jer imaju visoke prihode (Stamenković, Lola. /2010/ „Uloga institucija EU i OECD u procesu normativne harmonizacije osiguranja izvoznih kredita”, *Evropske /EU/ reforme u pravu osiguranja Srbije*, Udruženje za pravo osiguranja Srbije, str. 323).

²¹ International Financial Consulting Ltd. *Nav. delo*, str. 38.

²² Osim na ovaj način, ciklusi se definišu kao fluktuacije premija i profita u vremenu (Dictionnaire de l'assurance, Special Volume of Risques, No 17, Janvier-Mars 1994, str. 151).

²³ Van der Veer, K. J.M. (2010) *Nav. delo*, str. 206.

²⁴ ICISA – International Credit Insurers & Surety Association. (2012), *Yearbook 2012*, Amsterdam, str. 20.

ali, u nekim slučajevima, i da smanje obim pokrića. Zanimljivo je da je tokom krize, država intervenisala na nemačkom tržištu osiguranja kredita i to sa 7,5 milijardi evra. Tako je tržište počelo da funkcioniše kao jedna vrsta „partnerstva“ kako bi osiguranje kredita lakše odgovorilo na tržišne fluktuacije. Osim u Nemačkoj, država je pružila pomoć kratkoročnom osiguranju izvoznih kredita u još 13 država članica EU (Austriji, Belgiji, Danskoj, Litvaniji, Letoniji, Luksemburgu, Portugaliji, Sloveniji, Mađarskoj, Francuskoj, Holandiji, Švedskoj i Španiji). Navedene intervencije na tržištu osiguranja kratkoročnih izvoznih kredita znače, u izvesnom smislu, i revidiranje inicijativa Evropske komisije koje su težile povećanju konkurentnosti, posebno između privatnih osiguravača izvoznih kredita na kratak rok, a sve u cilju potpunog eliminisanja državnih garancija i drugih vidova državne podrške pokriću izvoznih poslova na kratak rok.

4. OSIGURANJE KREDITA U EU

Najrazvijenije tržište osiguranja kredita je evropsko tržište. Karakteriše ga najveća premija u odnosu na ostale delova sveta. Osiguranje kredita se naročito razvilo između dva svetska rata, posebno u zemljama zapadne Evrope. U EU ovo osiguranje je regulisano Direktivom iz 1987. godine.²⁵ Pre donošenja ove Direktive postojala je praksa da se osiguranjem kredita bave samo društva specijalizovana za ovu vrstu osiguranja. Takav slučaj postojao je u Nemačkoj.²⁶ Ovakva praksa predstavljala je ograničenje slobode pružanja usluga, te je zasluga pomenute Direktive što se s takvom praksom prestalo.

U EU kompanije prosečno gube oko 5% svog godišnjeg prometa zbog nenaplaćenih potraživanja. U poslovnoj praksi se često dešava da klijenti odlože isplatu dugovanja, tj. zahtevaju produženje roka za plaćanje. Kašnjenje s plaćanjem, odnosno odlaganje ispunjenja obaveza od strane klijenata je već prvi „znak za uzbunu“. Podaci govore da se u Belgiji i Holandiji više od 50% izdatih faktura plaća nakon dve nedelje po dospeću duga, dok se oko 10% faktura plaća između 15 i 30 dana nakon datuma dospeća, i to u Belgiji, Italiji, Francuskoj i Holandiji.²⁷ Svaka četvrta nesolventnost u EU je posledica kašnjenja sa izmirenjem dugovanja.²⁸ Kako bi se

tome stalo na put, u EU je 2000. godine doneta Direktiva o sprečavanju kašnjenja plaćanja.²⁹ Prema slovu Direktive, da bi se sprečila kašnjenja u izmirivanju obaveza, na dugovanja koja nisu izmirena na vreme naplaćuje se kamatna stopa koja je za najmanje 7% veća od kamatne stope koju primenjuje Evropska centralna banka.³⁰ Vrlo je zanimljivo istaći da su države poput Švedske, Španije i Velike Britanije, čak i pre donošenja pomenute Direktive, imale slična pravila u pogledu zakašnjenja u plaćanju u svojim pravnim sistemima, ali da ona nisu dala očekivane rezultate.³¹ Nezadovoljavajući rezultati i dalje obeležavaju primenu pomenute Direktive.

Kada je reč o odnosu zaključenih osiguranja kredita u zemlji i osiguranja kredita namenjenih izvozu, statistika kaže da je mnogo veći procenat zaključenih kredita u zemlji. Naime, prema podacima Međunarodnog udruženja osiguravača kredita i jemstva, od ukupnog broja zaključenih ugovora o osiguranju kredita, 60–65% predstavljaju osiguranja kredita u zemlji, dok se ostatak odnosi na osiguranje kredita namenjenih izvozu.³² Tako je bilo i tokom 90-ih godina XX veka. U Evropskoj uniji je gotovo pravilo da se u svim državama članicama, nudi kombinovano osiguranje kredita u zemlji i osiguranje kredita namenjenih izvozu. Stav Evropske komisije je da agencije za osiguranje kredita namenjenih izvozu treba da pružaju pokriće samo za kredite namenjene izvozu.³³

Činjenica je da su banke vrlo oprezne kada je reč o odobravanju kredita MSP i na teritoriji EU. Razlozi za takvu praksu, uglavnom su dobro poznati – MSP pripadaju kategoriji visokorizičnih klijenata; imaju nisku kapitalizaciju; često nemaju adekvatnu imovinu koju bi koristili kao sredstvo obezbeđenja; vrlo su osetljiva na tržišne oscilacije; u mnogim slučajevima ne postoji dovoljno duga kreditna istorija; njihovi proizvodi često nisu testirani na tržištu; zbog visokih administrativnih troškova pozajmljivanja i investiranja njihovi poslovi su često na granici isplativosti.³⁴ Međutim, zbog narasle konkurencije između banaka i „bitke“ za klijente koja iz konkurencije proizlazi, banke danas odobravaju

²⁵ Council Directive 87/343/EEC of 22 June 1987 amending, as regards credit insurance and suretyship insurance, First Directive 73/239/EEC on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to the taking-up and pursuit of the business of direct insurance other than life assurance.

²⁶ Pak, J. *Nav. delo*, str. 26

²⁷ Riestra, A. S. J. *Nav. delo*, str. 6.

²⁸ Jones, P. M. *Nav. delo*, str. 9.

²⁹ Directive 2000/35/EC of the European Parliament and of the Council of 29 June 2000 on Combating Late Payment in Commercial Transactions, OJ L 200/35/EC. Prema definiciji datoj u Direktivi, pod kašnjenjem s plaćanjem podrazumeva se prekoračenje roka predviđenog bilo ugovorom, bilo zakonom.

³⁰ Direktiva o sprečavanju kašnjenja plaćanja, član 3, tačka 1(d).

³¹ Riestra, A. S. J. *Nav. delo*, str. 8.

³² International Financial Consulting Ltd. *Nav. delo*, str. 23.

³³ *Isto*, str. 24.

³⁴ United Nations. (2005) *Improving the Competitiveness of SMEs through Enhancing Productive Capacity*, New York and Geneva, str. 65.

kredite MSP jer žele da privuku što veći broj klijenata. Osim toga, finansiranje ovih klijenata opravdava to što imaju velike potencijale rasta koje duguju najnovijim znanjima, novim tehnologijama, intelektualnoj svojini. Pozajmljivanje se najčešće vrši u evrima. Zaduživanje u drugoj valuti je retko (na primer, u Austriji se finansiranje vrši i u jenima i dolarima jer je jeftinije).³⁵

U poređenju sa velikim preduzećima, budući da MSP imaju posebne zahteve i potrebe, ograničen finansijski kapacitet, slabiju pregovaračku poziciju, potrebno im je jeftinije osiguranje i manje restriktivni uslovi osiguranja. Dugo je postojalo uverenje da privatni osiguravači nisu zainteresovani za osiguranje kredita MSP i da su premijske stope za MSP subvencionisane. Istina je da retko koja država pruža subvencije.³⁶ Ipak, kako je prethodno pomenuto, to je učinjeno u vreme krize kada je reč o osiguranju izvoznih kredita. Osiguravači mogu za MSP kreirati posebne polise osiguranja kredita, što zavisi od toga da li će im (osiguravačima) takve polise biti isplative. Jedan od faktora je ostvaren prihod. Takve polise, tj. novi proizvodi osiguranja mogu biti neisplativi za osiguravača ukoliko mu je jedini cilj da stvori proizvod koji je potpuno drugačiji od drugih. Mnogo važnije je da li će moći da diverzifikuje rizik koji će prihvatiti da nosi. Iz tog razloga, praksa govori da gotovo da nema novih i malih osiguravača koji bi se specijalizovali samo za osiguranje kredita MSP.³⁷ Osiguranje kredita je vrlo osetljivo na ekonomske prilike, poslovnu klimu u zemlji, (ekonomsku politiku koja se u zemlji vodi), pa će u recesiji i drugim lošim privrednim uslovima naići na koncentraciju „loših“ rizika, a tako i veliki broj zahteva za naknadu štete. Zato je bitna diverzifikacija rizika. S druge strane, spremnost reosiguravača da prihvati u reosiguranje rizik neplaćanja direktno utiče i na granice prihvatljivog rizika osiguravača.³⁸

Na prostoru EU razvijenost osiguranja kredita je vrlo neujednačena. Naime, postoje razlike ne samo između razvijenih i nerazvijenih država što bi se moglo očekivati, već velike razlike postoje i između država istog stepena razvijenosti. Neujednačenost u pogledu korišćenja osiguranja kredita u EU prisutna je i u pogledu subjekata koji se pojavljuju u ulozi osiguranika, tj. da li je reč o velikim preduzećima ili MSP. Polazeći od stope zastupljenosti premije u BDP (bruto domaći proizvod – prim. aut.), osiguranje kredita je najviše razvijeno u Španiji, Nemačkoj, Francuskoj i Holandiji.

³⁵ European Commission. (2003) *Observatory of European SMEs – SMEs and access to finance*, 2/2003, str. 22.

³⁶ International Financial Consulting Ltd. *Nav. delo*, str. 25.

³⁷ Isto, str. 26.

³⁸ Hoobroeckx, Jan W. (1986) “The Boundaries of Credit Insurance: Comment”, *The Geneva Papers of Risk and Insurance*, Vol. 11, br. 41, str. 292.

S druge strane, u Italiji, Grčkoj i Portugaliji ovo osiguranje, nakon početne faze primene koja je obeležena skromnom premijom,³⁹ poslednjih godina doživljava ekspanziju.

Španija i Belgija su primeri država u kojima su MSP najveći korisnici osiguranja kredita. U ostalim državama, najveći korisnici (kupci) ovog osiguranja su velika preduzeća, a na drugom mestu su srednja preduzeća. Razlog tome je što pomenuta preduzeća imaju mnogo veći godišnji promet nego mala preduzeća. Osim toga, prednost za osiguravača da prihvati rizik velikih preduzeća proizilazi i iz činjenice što se u okviru velikih preduzeća troše značajna sredstva za upravljanje kreditnim rizikom, a i niži su administrativni troškovi obrade zahteva za osiguranjem u odnosu na premiju koja se plaća. Ipak, kako je to prethodno pomenuto, sve veći broj MSP ističe zahteve za osiguranjem kredita, a što je povezano i sa značajem koji MSP imaju u privredi.⁴⁰

Mnoge države EU imaju veoma razvijeno tržište osiguranja kredita, ali kada je reč o malim preduzećima, vrlo je mali broj onih koja su osigurana. Kako je prethodno pomenuto, odstupanje u tom smeru predstavlja Španija. Nezavisno od rizika s kojim se suočavaju, španski osiguravači prihvataju da osiguraju i novoosnovana preduzeća.⁴¹

Zanimljivo je da velika preduzeća više pažnje poklanjaju upravljanju kreditnim rizikom, nego MSP. Osim toga, velika preduzeća troše značajna sredstva na pregovore, analizu i procenu rizika i prikupljanje neophodnih informacija za donošenje poslovnih odluka. Sve pomenuto, ne karakteriše MSP. Zato ne čudi što su velika preduzeća bili najveći korisnici osiguranja kredita do 2005. godine.

Kao objašnjenje pomenutih razlika između država mogu se navesti brojni razlozi. Neki od njih tiču se osiguravača, a neki se nalaze na strani osiguranika. Glavni razlog skromnog korišćenja osiguranja kredita od strane MSP leži, pre svega, u visokoj premiji ovog osiguranja. Mnogi osiguranje kredita doživljavaju kao nepotreban trošak, nesvesni njegovog pravog i ekonomskog značaja. Razlozi su i: neposvećivanje dovoljno pažnje upravljanju kreditnim rizikom za šta je potrebno uložiti značajna sredstva, visoki administrativni troškovi, nepostojanje dovoljno duge kreditne istorije MSP na osnovu koje bi se izvršila adekvatna procena rizika.

³⁹ Riestra, A. S. J. *Nav. delo*, str. 14.

⁴⁰ U EU postoji oko 20,7 miliona MSP, koja zapošljavaju oko 90 miliona radnika (European Parliament. (2011), *Impact and Effectiveness of Structural Funds and EU Policies aimed at SMEs in the Regions*, Brussels, str. 15). Podaci govore da oko 92% MSP zapošljava do 10 radnika.

⁴¹ Riestra, A. S. J. *Nav. delo*, str. 34.

Članovi Međunarodnog udruženja osiguravača kredita i jemstva su u pogledu 2012. godine izrazili veliku zabrinutost za svoje poslovanje, usled pogoršane poslovne klime koju su uzrokovali veliki državni dugovi pojedinih evropskih zemalja (Grčke, Španije, Italije, Portugalije), ali i SAD-a i Japana.⁴² Razlog zabrinutosti vezan je i za nedovoljno finansiranje preduzeća od strane banaka zbog povećanog rizika u državama kojima je snižen kreditni rejting. Problem za osiguravače kredita predstavlja i veći obim šteta u 2012. godini u odnosu na ono što je očekivano. Za razliku od osiguravača kredita sa teritorije EU, rast osiguranja kredita prisutan je kod osiguravača u Brazilu, Rusiji, Indiji, Kini i Latinskoj Americi.⁴³ U ovim državama konstantno raste tražnja za osiguranjem kredita.

Odluku da prihvati kreditni rizik u osiguranje osiguravač zasniva na informacijama o ponašanju preduzeća, o urednom izvršavanju obaveza, tj. isplati dugovanja. Takvi podaci se prikupljaju za duži period. Prilikom donošenja odluke o kupovini osiguranja kredita, osiguranik mora da pođe od sledećih činjenica: da li ima veliki broj malih klijenata ili mali broj velikih klijenata; da li u toku godine trpi velike oscilacije profita zbog „problematičnih” potraživanja; da li će mu osiguranje pružiti dovoljno pokriće; da li su uslovi prodaje osiguranika konkurentni u odnosu na ostala preduzeća koja se bave proizvodnjom i prodajom iste robe.⁴⁴ U vezi s prethodno pomenutim, vrlo je važno da osiguravač sprovede adekvatnu analizu rizika pre nego što prihvati rizik u osiguranje. U tom smislu bitno je da raspolaže podacima o: 10–20 najboljih (najkonkurentnijih) proizvođača (osiguranika), državama u kojima potencijalni osiguranik plasira robu, upravljanju kreditnim rizikom na nivou preduzeća, naplaćenim potraživanjima u prethodnoj godini, kašnjenjima kupaca u izmirivanju obaveza za poslednje tri godine i gubicima koji su zbog toga nastali.⁴⁵

Tokom trajanja osiguranja, obaveza osiguravača je da kontroliše i nadgleda ponašanje osiguranika, tj. da prati njegovu kreditnu sposobnost. Zato će osiguravač prikupiti informacije o kupcu, bilo od njega lično, bilo na drugi način – iz finansijskih izveštaja, podataka dobijenih od drugih poslovnih partnera, iz medija i sl. Informacije koje osiguravač prikuplja imaju za cilj da se izbegnu gubici, pa ovakva uloga osiguravača može biti preventivna.

⁴² ICISA, *Nav. delo*, str. 3.

⁴³ *Isto*.

⁴⁴ Jones, P. M. *Nav. delo*, str. 10.

⁴⁵ *Isto*, str. 11.

5. ALTERNATIVNI INSTRUMENTI OSIGURANJU KREDITA

Najveći konkurenti osiguranju kredita jesu proizvodi bankarskog tržišta i proizvodi tržišta kapitala.⁴⁶ Kao alternative osiguranju kredita najčešće se spominju faktoring i dokumentarni akreditiv kao proizvodi bankarskog tržišta. Dokumentarni akreditiv se često koristi umesto osiguranja kredita i to posebno u osiguranju izvoznih kredita. Smatra se da je oko 10–15% svetskog izvoza pokriveno dokumentarnim akreditivom, tj. u apsolutnim iznosima između 700 milijardi i 1 bilion dolara.⁴⁷

Zbog finansijske krize i smanjenog obima pokrića od strane osiguravača kredita, porasla je tražnja za dokumentarnim akreditivom i faktoringom. Ovi instrumenti su se pokazali efikasni jer su uticali da se ne smanji (ili ne previše), odnosno da ne stagnira trgovina i tako ne otkazu mnogi poslovi.

Faktoring predstavlja ugovor na osnovu kog se jedna ugovorna strana – klijent⁴⁸ obavezuje da uz plaćanje (faktoring) naknade, drugoj ugovornoj strani – faktoru ponudi sva svoja kratkoročna potraživanja iz ugovora o kupoprodaji ili pružanju usluga pre njihovog dospeća, a faktor se obavezuje da te ponude prihvati, obično uz preuzimanje rizika naplate od klijentovih dužnika i da bezuslovno upravlja klijentovim potraživanjima.⁴⁹ Budući da raspolažu značajnim finansijskim sredstvima, kupujući nedospela potraživanja, faktori finansiraju svoje klijente i preuzimaju rizik naplate potraživanja. Zanimljivo je da će faktor prihvatiti da kupi nedospela potraživanja svog klijenta i preuzeti rizik platežne sposobnosti klijentovog dužnika samo ukoliko proceni da je kreditna sposobnost dužnika zadovoljavajuća.⁵⁰ Kada faktor preuzme rizik platežne sposobnosti dužnika, u slučaju da dužnik ne plati svoj dug, gubitak će pogođiti faktora. Ukoliko je dužnik nesolventan, za faktora je bolje da nije prihvatio rizik platežne sposobnosti na sebe jer u tom slučaju ima pravo da zahteva povraćaj plaćenog.⁵¹

Faktoring može zameniti osiguranje kredita, a može postojati uporedo s njim, tj. dopunjavati ga, zavisno od potreba klijenta. Često se dešava da preduzeće koje se bavi kupovinom potraživanja – faktor kupi osiguranje

⁴⁶ *Isto*, str. 2

⁴⁷ Van der Veer, K. J. M. *Nav. delo*, str. 203.

⁴⁸ Najčešće se u ulozu klijenta nalazi proizvođač ili trgovac na veliko.

⁴⁹ Krvavac, Marija. (2003) „Ugovor o faktoringu”, *Pravni život*, Vol. 52, br. 11, str. 498.

⁵⁰ Krvavac, M. *Nav. članak*, str. 500.

⁵¹ *Isto*.

kredita kako bi obezbedilo sigurnost naplate potraživanja. Ta činjenica govori o tome da se faktoring i osiguranje kredita međusobno dopunjuju. Međutim, treba znati da je faktoring skuplji u odnosu na osiguranje kredita. Faktoring obezbeđuje pretvaranje nelikvidnih potraživanja u gotovinu sa izvesnim procentom diskonta, dok kod osiguranja kredita toga nema. Faktoring je dobar način finansiranja MSP.⁵² Kao i osiguravač kredita, tako i faktor može bolje od klijenta da proceni platežnu sposobnost dužnika. Međutim, platežna sposobnost dužnika ne mora biti pouzdan pokazatelj zato što se vrlo brzo može promeniti.

Odluka o tome da li se opredeliti za faktoring ili osiguranje kredita zavisi od toga šta preduzeće želi. Smatra se da osiguranje kredita manje košta od faktoringa.⁵³ Veća preduzeća se pre odlučuju za osiguranje kredita, dok MSP za faktoring. Kriterijum za donošenje odluke u pogledu toga da li se opredeliti za osiguranje kredita ili faktoring, predstavlja i broj klijenata koji preduzeće ima. Veliki broj klijenata i uz to fakture manje vrednosti ukazuju da bi efikasnije sredstvo za obezbeđenje potraživanja bio faktoring. Obrnuto, mali broj klijenata i fakture velike vrednosti, ukazuju da prednost ima osiguranje kredita.

Dokumentarni akreditiv predstavlja, kao što smo rekli, još jednu alternativu osiguranju kredita. To je pravni posao u kome se banka (akreditivna banka), na zahtev i po instrukcijama nalagodavca (nalagodavca akreditiva), inače dužnika iz osnovnog posla,⁵⁴ obavezuje prema trećem licu, tj. korisniku akreditiva – poveriocu iz osnovnog posla, da mu isplati određeni iznos novca ako do određenog vremena dostavi odgovarajuće dokumente kojima dokazuje da je ispunio uslove navedene u akreditivu.⁵⁵ Poveriocu ovakav aranžman plaćanja uliva dodatnu sigurnost budući da osim dužnika iz osnovnog posla, njemu odgovara i akreditivna banka u slučaju da dužnik ne izvrši svoju obavezu. Dokumentarni akredi-

tiv se često koristi u međunarodnom poslovnom prometu. Osnovna razlika između akreditiva i osiguranja kredita leži u tome što se dokumentarni akreditiv odnosi samo na jednu transakciju, dok osiguranjem kredita može biti pokriveno više ili sva potraživanja. Osim toga, dokumentarni akreditiv je skuplji u odnosu na osiguranje kredita.

ZAKLJUČAK

Osiguranje kredita predstavlja specifičnu vrstu osiguranja imovine, drugačiju od ostalih, budući da se u obračunu premije ne primenjuju pravila aktuarske matematike i da dominira subjektivna strana rizika. Nakon što je svet zahvatila globalna finansijska kriza, premija osiguranja kredita pokazala je tendenciju rasta. To važi i za premiju za političke rizike. Mnogi osiguravači koji pružaju ovo osiguranje smanjili su obim pokrića za rizičnije klijente i tako ih ostavili bez zaštite onda kada im je ona bila najpotrebnija.

Najrazvijenije tržište osiguranja kredita je EU tržište. Nezavisno od toga, može se reći da je na prostoru EU razvijenost tržišta osiguranja kredita vrlo neujednačena. Ono je najviše razvijeno u Španiji, Nemačkoj, Francuskoj i Holandiji. S druge strane, u Italiji, Grčkoj i Portugaliji ovo osiguranje, nakon početne faze prime ne koja je obeležena skromnom premijom, poslednjih godina doživljava ekspanziju. Španija i Belgija su primeri država u kojima su MSP najveći korisnici osiguranja kredita. U ostalim državama, najveći kupci ovog osiguranja su velika preduzeća, a na drugom mestu su srednja preduzeća.

Preduzeća mogu, kao alternativne mehanizme osiguranja kredita, koristiti faktoring i dokumentarni akreditiv, s tim što treba imati u vidu da su ovi mehanizmi skuplji nego osiguranje kredita.

⁵² Labudović, Jasmina. (2011) „Problemi finansiranja malih i srednjih preduzeća”, *Pravo i privreda*, Vol. XLVII, br. 4-6, str. 607.

⁵³ Riestra, A. S. J. *Nav. delo*, str. 13.

⁵⁴ Osnovni posao je obično ugovor o prodaji, odnosno ugovor o izvođenju investicionih radova, ali i bilo koji drugi ugovor kod kog ugovorne strane izvršavaju svoje obaveze u različito vreme, a izvršavanje obaveza se može dokazivati dokumentima (Vukadinović, Radovan. /2009/ *Međunarodno poslovno pravo – posebni deo*, Kragujevac, str. 454).

⁵⁵ Vukadinović, R. *Nav. delo*, str. 452.