

LETOS BYL O EXPORTNÍ POJIŠTĚNÍ VELKÝ ZÁJEM

Exportní pojištění může pokrývat export výrobků, služeb, ale také strojů nebo technologických celků. To pro společnosti může znamenat zvýšené riziko především z toho důvodu, že jde o cizí legislativní prostředí. S tím se však pojí také nesnadné vymáhání pohledávek nebo například financování zakázek dopředu. Díky exportnímu pojištění tak mohou mít exportéři jistotu, že peníze dostanou zpět, i kdyby měl jejich zákazník v zahraničí nějaké potíže.

V České republice pojišťuje export především Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP). Ta během prvních deseti měsíců letošního roku pomohla českým exportérům uskutečnit vývozní a investiční zakázky za 47,3 miliardy korun. Za vysoký zájem českých vývozců o pojištění může rostoucí míra rizika ve světě a chuť českých firem investovat. Podle předsedy představenstva EGAP Davida Havlíčka se řada firem nadechuje po hubených letech, kdy nejen české exportéry škrtila pandemie a následně dopady ruské agrese na Ukrajině: „Teď mnozí exportéři hledají a nacházejí nové trhy a investují. Například do rozšíření svých výrobních kapacit.“

Otevřena je Ukrajina i Uzbekistán

Od letošního července mohou čeští exportéři opět vyvážet na Ukrajinu, a to poté, co bylo pojištění exportu do této země na začátku války pozastaveno. Je tak možné pojistit si vývozní úvěry s tím, že budou financované z Fondu Ukrajina. Do něj stát vložil 239 milionů a dalších 100 pak EGAP. David Havlíček doplnil, že po spuštění žádostí pojištění žádali převážně vývozců zemědělské techniky, a to ti, se kterými spolupracovali už před propuknutím války: „Hlavními kritérii při posuzování žádostí jsou především bonita ukrajinského odběratele a právě také případné zkušenosti z předchozí spolupráce.“ Podle ministra průmyslu a obchodu Jozefa Síkely pojištění exportních úvěrových rizik jejich projektů pomůže českým podnikatelům s financováním vývozu na Ukrajinu a záro-

veň jim připraví lepší pozice pro zapojení se do obnovy válkou zničené země.

Česká exportní banka, EGAP a uzbecké ministerstvo investic, průmyslu a obchodu podepsaly v říjnu memorandum, které by mělo ještě více upevnit vzájemnou spolupráci. „Uzbecký trh nabízí českým firmám obrovské vývozní příležitosti. Z dlouhodobé spolupráce přitom víme, že při vývozu do tohoto teritoria se čeští exportéři rádi pojišťují proti jinak tržně nepojistitelným rizikům. A v tom jim rádi vycházíme vstříc,“ říká David Havlíček. Předseda představenstva České exportní banky Daniel Krumpolc věří, že české firmy mohou na uzbeckém trhu významně posilovat, a proto ve spolupráci s komerčním bankovním sektorem nabízejí českým vývozcům řešení v oblasti odběratelského financování, bankovních záruk i financování investic v zahraničí.

S pojištěním mohou pomoci i další společnosti

Při sjednávání pojištění exportu se mohou firmy a podnikatelé obrátit také na pojišťovací a makléřské společnosti, jako je například Společnost Vítovec corp., soustředící se na oblast pojištění a souvisejících finančních produktů a služeb, nebo



Renomia. Ta má specializovaný tým zaměřený na pojištění exportu a exportního financování, které zajišťuje ve spolupráci s jejich strategickým partnerem a světovým pojišťovacím makléřem Gallagher. Jak vysvětlují na webu, základem pro posouzení a vhodné nastavení všech pojistných i finančních produktů je předmětný exportní kontrakt a následně provedou rizikovou analýzu za účelem detailního vyhodnocení všech potenciálních neplatebních i platebních rizik. „Konzultanti Renomie poté klienta obeznámí s optimálním komplexním pojistným programem, šitým na míru dané zakázce, s přihlédnutím na subjekty, teritorium vývozu nebo specifika daného projektu,“ uvádí Monika Vilhelmová, export risc specialist Renomie.

Jak dále uvádějí, mezi nejčastější formy pojištění financování zahraničních odběratelů se řadí přímé odběratelské úvěry, financování akontace nebo projektové financování a další možnosti je i pojištění financování exportéra. To znamená pojištění pohledávek financující banky přímo za exportérem, které vzniká v případě potřeby financovat výstavbu nebo výrobu předmětu vývozu do doby předání odběrateli. „Němž i v tomto případě je rovněž posuzován kromě exportéra jakožto dlužník i odběratel, jelikož zdrojem splácení úvěru jsou platby odběratele za realizované dodávky exportéra,“ uzavírá Vilhelmová. ■

JANA LANGEROVÁ

Autorka pracuje jako redaktorka serverů Podnikatel.cz a BusinessCenter.cz