

Управление кредитными рисками через страхование: особенности и выгоды для бизнеса

Полина ГУЩА

Coface

Генеральный директор по России и СНГ

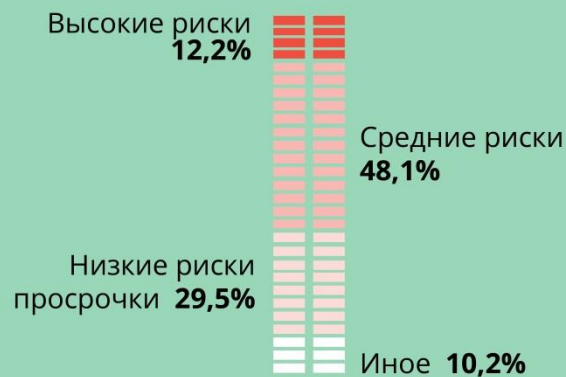
coface

По результатам исследования:

Предоставляет ли компания отсрочку платежа?



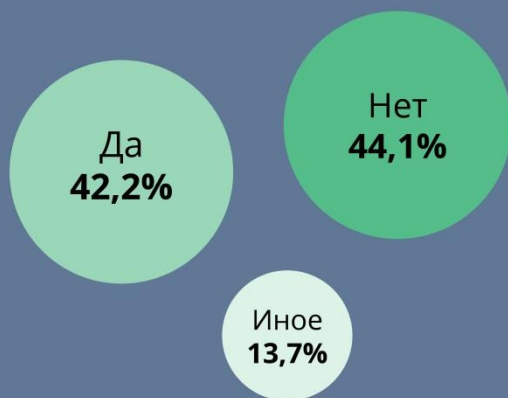
Какова платежная дисциплина покупателей?



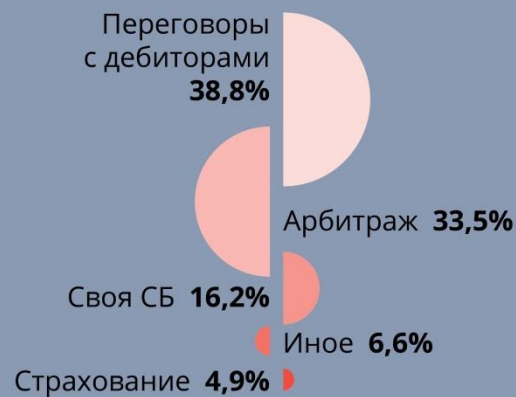
Как изменится платежная дисциплина до конца 2014?



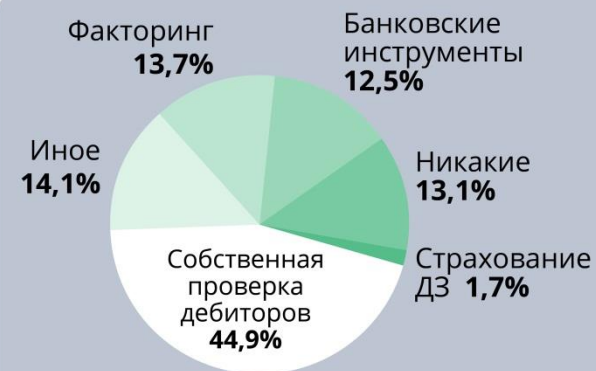
Несли ли компания убытки от неплатежей в 2013-2014?



Как решаются проблемы неплатежей?



Каковы инструменты защиты от неплатежей?



По результатам исследования:

Запрашивает ли компания финансовую отчетность у клиентов на отсрочке платежа?



Какая информация используется для анализа контрагентов?



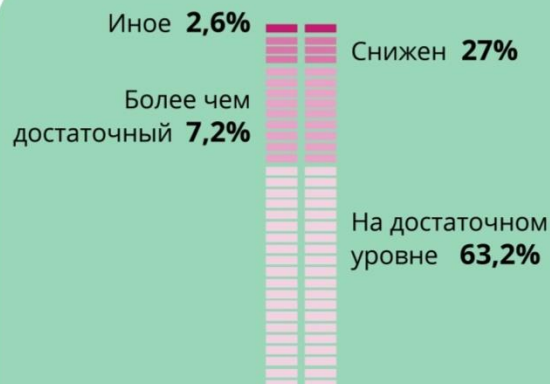
Выручка компании по сравнению с 2013 годом?



Просят ли покупатели увеличить отсрочку?



Каков текущий спрос на продукцию компании?



Повысит ли сотрудничество с компаниями по управлению ДЗ эффективность вашей компании?



Инструменты для управления дебиторской задолженностью

Параметры / Вид	Безрегрессный факторинг	Аккредитив	Гарантия
Стоимость	высокая	средняя	средняя
Обеспечение	нет	есть	есть
Сложность документооборота	высокая	низкая	низкая
Эффективность для регулярных отгрузок	да	нет	нет
Размер устанавливаемых лимитов	ограничен	зависит от покупателя, его залогов	зависит от покупателя, его залогов
Получение экспертной оценки качества покупателя	да	нет	нет
Необходимость уведомления дебитора	да	да	да
Удобство для экспорта	трудное оформление, долгие сроки	не для регулярных поставок, больше документов	не для регулярных поставок, больше документов
Надежность провайдера услуги	низкая	высокая	высокая
Объем покрытия	70%	До 70 – 100%	100% + штрафы

Кредитное страхование
низкая
нет
средняя
да
достаточный, зависит только от качества покупателя, не от залогов
да
нет
просто, удобно, доступно
высокая
80-90%

Кредитное страхование: как это работает?



Функции кредитного страхования

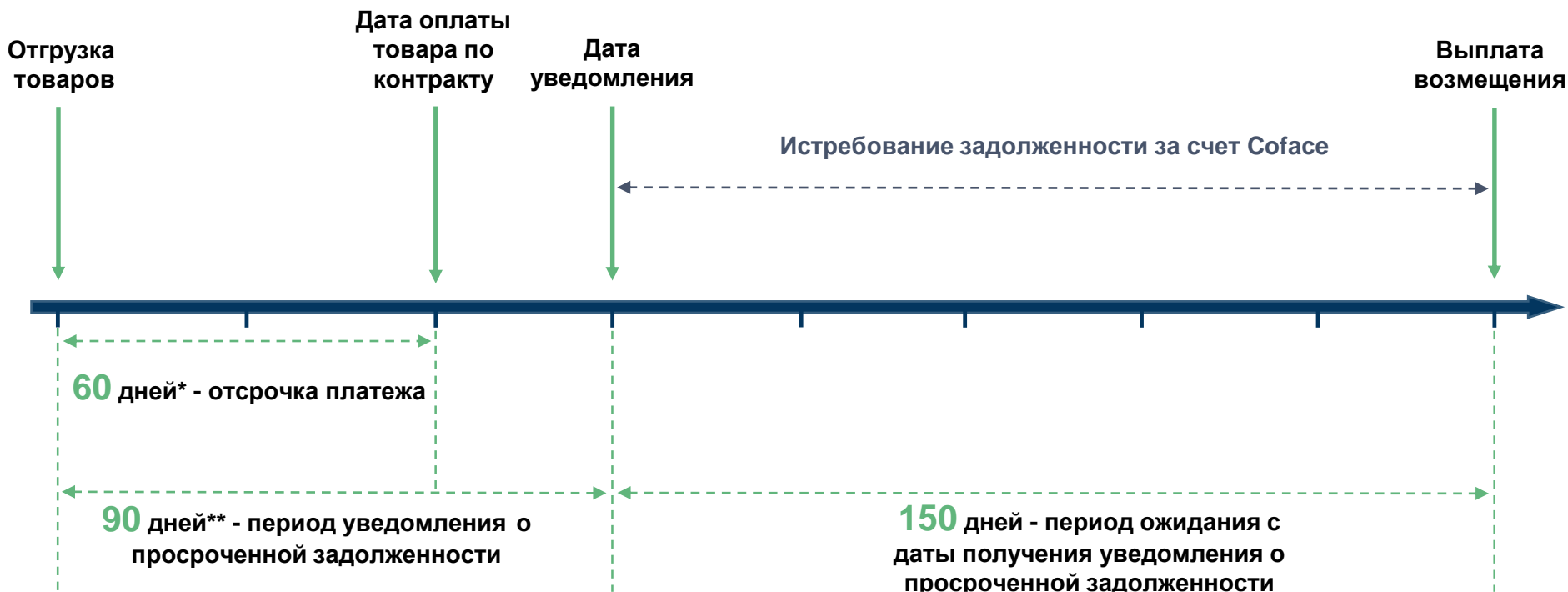
1. Выплата страхового возмещения при наступлении страхового события
2. Защита баланса
3. Предварительное урегулирование убытков или минимизация размера убытков
4. Аутсорсинг кредитного менеджмента, постоянный мониторинг финансовой устойчивости дебиторов
5. Предотвращение убытков посредством активного кредитного управления

Последние важнее первых!

Работа по договору страхования

- **Возможности страхователя в течение срока действия Договора страхования:**
 - Заявлять на страхование новых покупателей
 - Запрашивать изменение размера кредитного лимита по отдельным покупателям
 - Исключать из страхового покрытия покупателей в случае прекращения с ними торговых отношений
- **Действия Страховщика в течение срока действия Договора страхования**
 - Проведение мониторинга кредитного портфеля Страхователя
 - В случае серьезного ухудшения риска приостановление или аннулирование действия установленного кредитного лимита (отгрузки, осуществленные до аннулирования, покрываются Страховщиком)

Схема работы полиса

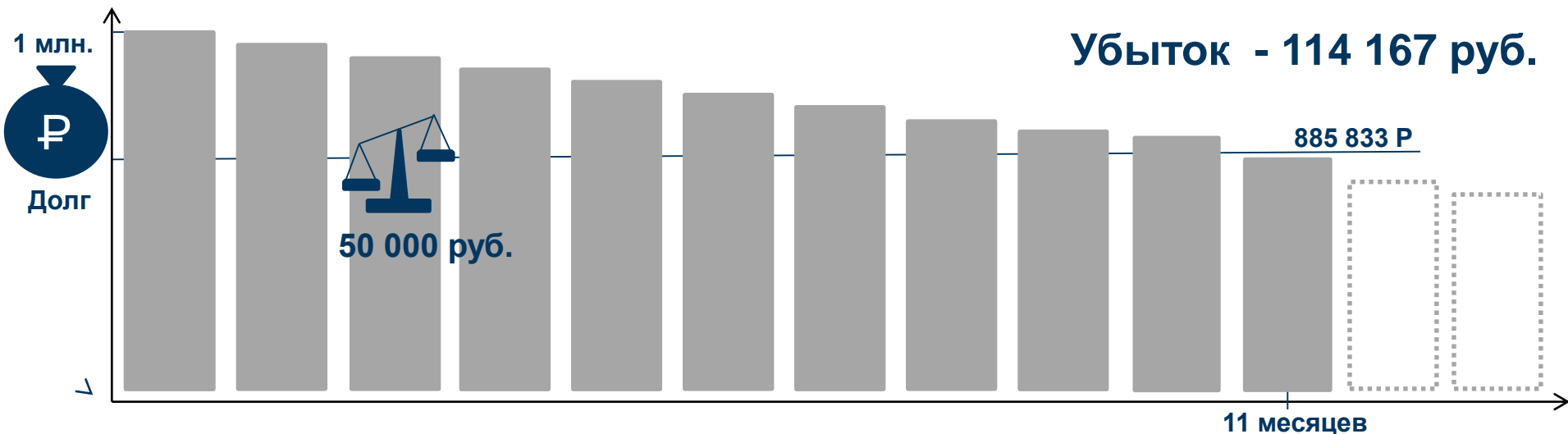


* Максимальный кредитный период (Отсрочка платежа) до 180 дней

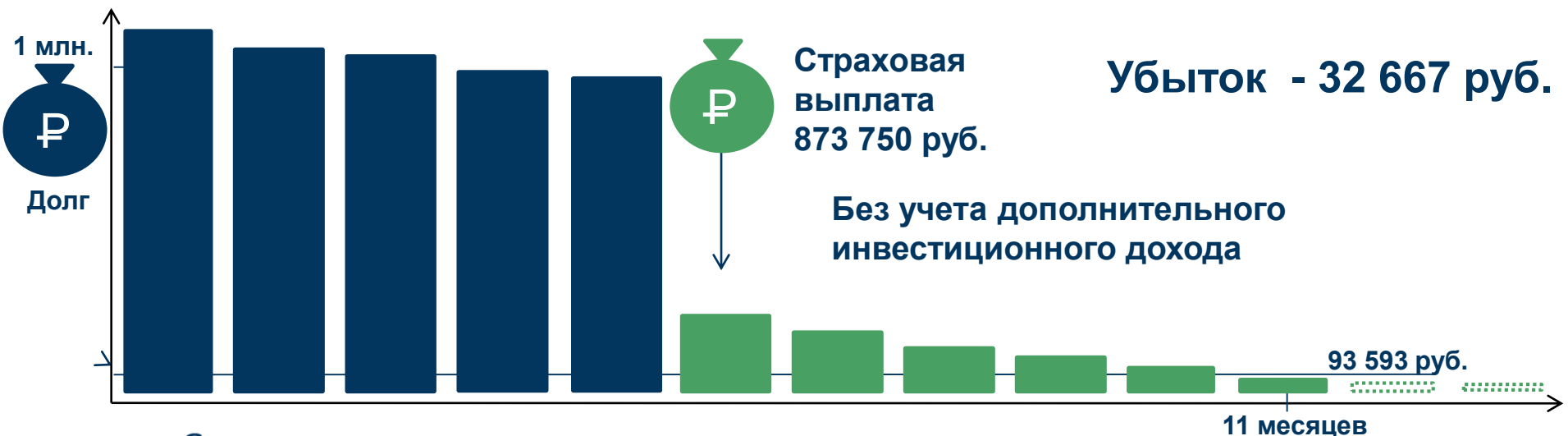
** Период уведомления о просроченной задолженности до 210 дней

Сравнительная схема

Незастрахованный долг - 1 млн. руб., инфляция 7%



Застрахованный долг - 1 млн. руб., инфляция 7%



Варианты решений для риск менеджмента Практический кейс 1

Компания имеет разнородную структуру продаж:

1. Разовые крупные проекты по поставке продукции или услуг (долгие сроки отсрочки, несистемный индивидуальный характер)

2. Продажа ТНП (опт) или расходных материалов для поставляемого оборудования на регулярной основе

Решение

Использование аккредитива / гарантии для 1 части.

Альтернатива: Страхование Single risk или в общем портфеле

Использование кредитного страхования или безрегрессного факторинга для 2 части

Страхование может быть дешевле

В зависимости от потребности в финансировании

Практический кейс 2

Условия

Компания имеет диверсифицированную структуру продаж. Более 500 покупателей в разных регионах/странах разного масштаба деятельности. Компания испытывает потребности в привлечении оборотного капитала

Решение

Использование кредитного страхования (портфельный инструмент)
+ регрессный факторинг по части дебиторов

Результат

- Минимизация риска убытков по портфелю
- Внедрение мониторинга
- Привлечение финансирования по минимальной стоимости
- Снижение операционных затрат на риск менеджмент, взыскание задолженности
- Развитие продаж на безопасной основе

