

Стратегия развития кредитного менеджмента в РФ

Член FESMA

RuICM – Институт кредитного менеджмента

Институт кредитного менеджмента

Миссия

- ✓ Формирование и становление профессионального сообщества
- ✓ Проведение мероприятий, направленных на развитие культуры кредитования



Цели института

- ✓ Объединение специалистов из сфер кредитного менеджмента, кредитного контроля и управления дебиторской задолженностью
- ✓ Популяризация профессий в сфере кредитного менеджмента в РФ
- ✓ Содействие профессиональному развитию специалистов
 - разработка учебных планов и программ
 - проведение семинаров и тренингов
 - проведение профессиональной сертификации
- ✓ Разработка и распространение этических и профессиональных стандартов
- ✓ Выполнение экспертной роли

Членство в FESMA-family



- Российский рынок кредитного менеджмента
- Существенное расширение границ FESMA
- Вклад в развитие российского кредитного менеджмента

- Передовые практики и обмен опытом в сфере кредитного менеджмента
- Совместные мероприятия
- Опыт развития и работы национальных ассоциаций

Институт
кредитного
менеджмента **ru ICM**



Институт
кредитного
менеджмента **ru ICM**

WWW.RUICM.RU

История кредитного менеджмента в России

- Предоплатный рынок – элементы кредитного менеджмента усеченно представлены в филиалах международных компаниях
- Начальное развитие кредитного рынка, приход страховых компаний – кредитные политики в филиалах международных компаний
- Активное развитие кредитного рынка - кредитный менеджмент внедряется крупными российскими компаниями
- Преобладание кредитных продаж – потребность в кредитовании и структурированном управлении кредитными рисками на уровне не только крупного, но среднего и малого бизнесов



системное развитие кредитного менеджмента

Стратегия развития кредитного менеджмента в России и СНГ

- Создание Института кредитного менеджмента в России
- Единые стандарты и рекомендации по кредитному менеджменту, разработанные с учетом рыночной ситуации России и стран СНГ
- Унифицированная базовая кредитная политика
- Внедрение стандартов бизнес-процессов в кредитном менеджменте (оценка клиента, платежные инструменты, обеспечения, работа с дебиторами, взыскание)
- Формирование профессионального сообщества
- Разработка системы программ обучения
- Работа с государством: перечень профессий, государственные программы поддержки, продвижение скоринговых систем, принимаемых банками в РФ и т.д.
- Автоматизация процессов кредитного менеджмента

Утвержденный план развития Института кредитного менеджмента: 4Q 2014 - 2Q 2015

4Q 2014

- Начало работ по разработке российских стандартов кредитного менеджмента
- Выпуск сборника статей по результатам конференции «Дебиторская задолженность, кредитный менеджмент и кредитный контроль»
- Бизнес-завтрак RuICM + EY «На пути к систематизации кредитного менеджмента»

Январь 2015

- Встреча членов Института кредитного менеджмента. Награждение лауреатов премии «Лучший кредитный менеджмент - 2014»

Март 2015

- Семинар Джозефа Бусуттила «Практика кредитного менеджмента и управление кредитным департаментом»
- Начало работ над сертификацией кредитных менеджеров

Июнь 2015

- II Международная конференция «Дебиторская задолженность, кредитный менеджмент и кредитный контроль»
- Запуск интернет-версии журнала по кредитному менеджменту

Перспективный план развития Института на 2015-2016гг

3Q 2015

- Издание российских стандартов кредитного менеджмента
- Создание отраслевых секций

4Q 2015

- Запуск сертификации кредитных менеджеров 1.0
- Внесение профессии кредитного менеджера в Реестр профессий

2016

- Запуск специального курса по кредитному менеджменту для слушателей программы MBA
- Подготовка Реестра неплатежей
- Разнообразные программы обучения кредитных менеджеров
- Организация Европейского конгресса кредитных менеджеров в РФ



Услуги

Анализ дебиторской задолженности и ее влияние на деловую активность предприятия

- Оценка показателей ликвидности баланса предприятия
- Расчет коэффициентов, необходимых для определения уровня и качества ДЗ
- Оценка стоимости инвестирования в ДЗ

Формирование кредитной политики

- Оценка и ранжирование клиентов
- Разработка скоринговых моделей
- Формирование оптимальных источников информации
- Постановка системы кредитных лимитов и скидок
- Разработка матрицы ответственности руководителей при принятии решения о кредитных лимитах

Реинжиниринг процесса управления ДЗ

- Разработка схемы и регламентов взаимодействия подразделений на всех этапах управления и истребования ДЗ
- Формирование системы отчетности по контролю за уровнем ДЗ
- Разработка системы мотивации персонала
- Информационная система и автоматизация процесса
- Оценка применения альтернативных инструментов: факторинг, страхование, услуги коллекторов

Результаты

- Определение **оптимального уровня дебиторской задолженности** и ее влияние на финансовые результаты компании
- **Увеличение продаж** за счет торгового кредита
- **Повышение контроля** оттока/поступления денежных средств
- **Оперативное управление** кредитными рисками и **повышение качества** оценки контрагентов
- **Повышение прозрачности** используемой информации для принятия решений
- **Ускорение получения денежных средств**
- **Закрепление полномочий и ответственности** участников процесса управления ДЗ на всех этапах
- **Снижение уровня плохих долгов**
- **Повышение качества клиентского обслуживания** и привлечение новых клиентов

Кредитная политика должна быть встроена в повседневный рабочий процесс для того, чтобы увеличить экономические эффекты и сократить риск неплатежей

Контакты

офис 107140, РОССИЯ, МОСКВА.
УЛ. ВЕРХНЯЯ КРАСНОСЕЛЬСКАЯ, Д.3,
СТР.1.

тел: +7 (495) 258-92-62

WWW.RUICM.RU

mail INFO@RUICM.RU



[Кредитный менеджмент в России и СНГ / Credit management in Russia and CIS](#)

подписка на рассылку
[Хочу быть в курсе](#)