

Asigurare de credit comercial pe scurt



Aș dori să-mi extind relația cu clientul ...

Vreau să intru pe o piață nouă ...

Avem expunere mare pe clientul...

Avem solduri întârziate pentru care trebuie să constituim provizioane...

Am auzit despre clientul nostru... că a început să întârzie plățile către furnizori. Avem sold mare pe el...

Am primit un cec refuzat de la bancă...

Vă sună cunoscut?

Asigurarea de credit comercial vă acoperă riscul de neîncasare a facturilor generat de insolvența clienților dumneavoastră sau întârzierile acestora în a achita la scadență

Acoperirea asigurării este disponibilă pentru portofoliul de clienți pe care îl creditați atunci când acordați termene de plată

Completează ideal propriile dumneavoastră activități de credit management (evaluarea clienților, colectarea creanțelor), incluzând servicii specializate de:

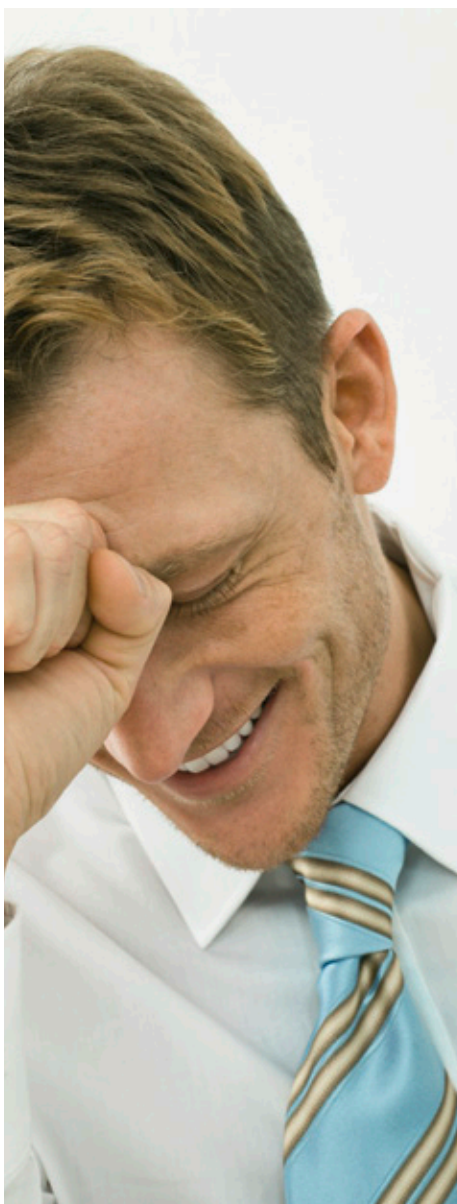
- Analiză a cumpărătorilor în procesul de stabilire a limitelor de credit
- Colectare a creanțelor cu scadență depășită

+

- Beneficiați de despăgubirea pierderilor cauzate de neîncasare

Ce trebuie să faceți pentru a obține o asigurare de credit comercial ?

Ne furnizați un chestionar de asigurare care include informațiile necesare realizării ofertei de asigurare; colegii noștri de la vânzări vă pot pune la dispoziție formularul și vă asistă în completarea lui.

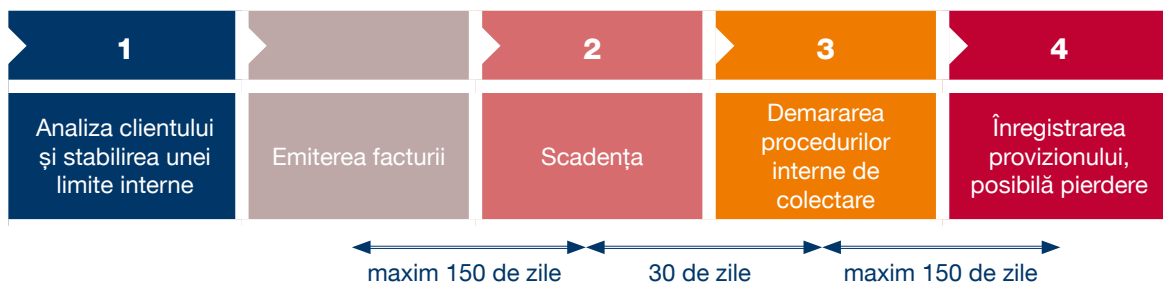


Principalele caracteristici ale asigurării de credit comercial

- Vă asigură riscul de neîncasare a creanțelor
- Vă acoperă portofoliul dumneavoastră de clienți
- Baza stabilirii ofertei și calculării primei de asigurare este cifra de afaceri realizată cu clienții asigurați
- Se stabilesc limite de credit individuale pentru clienții asigurați:
 - pentru clienți mari - limite de credit asigurate stabilite de Coface în urma analizei clientului
 - pentru clienți mici - limite discreționare stabilite de dumneavoastră, condiționate de existența unui istoric anterior de plată pozitiv
- Se agreează un termen maxim de plată ce poate fi acordat cumpărătorilor
- Neîncasarea la scadență trebuie notificată către Coface într-un termen prestabilit (30 de zile de la scadență)
- După notificarea neîncasării la scadență, Coface demarează operațiuni de colectare care pot dura maxim 5 luni (exceptând neîncasarea generată de insolvența cumpărătorului)
- Colectarea creanțelor asigurate vă este oferită în cadrul contractului fără a implica costuri suplimentare
- Despăgubirea este calculată ca 80-85% din valoarea pierderii
- Plata despăgubirii se face:
 - în 30 de zile de la notificarea deschiderii insolvenței
 - după perioada de colectare (5 luni de la notificare) în cazul neplății prelungite

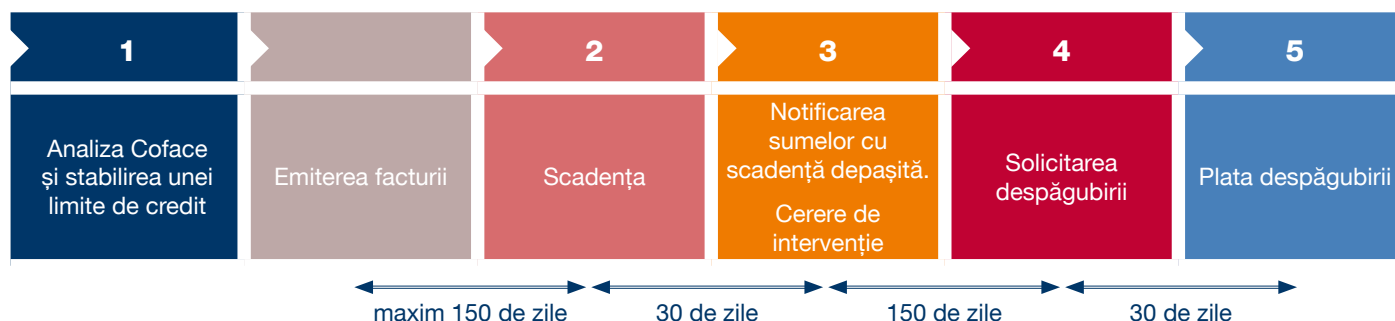
Gestionarea riscului de neîncasare

pe cont propriu



- 1.** În momentul începerii unei relații cu un client este necesară o analiză a capacității de plată a acestuia. Aceasta necesită un know-how corespunzător, informații, personal specializat, dar și o monitorizare corespunzătoare ulterioară, generând costuri și riscuri.
- 2.** La scadență trebuie să vă asigurați că s-a încasat creanța; în caz contrar, trebuie verificat motivul neîncasării și acționat pentru a securiza o încasare rapidă.
- 3.** Dacă într-o perioadă de 30-60 de zile de la scadență nu s-a încasat creanța, este necesar să începeți o procedură de colectare ce necesită personal specializat, know-how, acțiuni legale, suport extern etc., în general acțiuni nespecifice activității dumneavoastră de bază.
- 4.** În cazul în care acțiunile nu au succes, trebuie să înregistrați un provizion și să vă afectați profitul.

în parteneriat cu Coface



- 1.** Coface analizează clientul, stabilește limita de credit și îi monitorizează comportamentul pe toată perioada contractului.
- 2.** La scadență trebuie să vă asigurați că s-a încasat creanța, în caz contrar, trebuie verificat motivul neîncasării și acționat pentru a securiza o încasare rapidă.
- 3.** În maxim 30 de zile de la scadență ne transmiteți Notificarea de sume cu scadență depășită și Cererea de intervenție.
Coface demarează procedura de colectare prin intermediul unei agenții specializate a Coface, care nu vă generează costuri suplimentare.
- 4.** Dacă acțiunea de colectare nu are ca rezultat colectarea integrală a sumelor, solicitați despăgubirea și furnizați documentele necesare.
- 5.** În maxim 30 de zile primiți despăgubirea.

Avantajele utilizării asigurării de credit comercial

- Suport în crearea și implementarea unui sistem de credit management profesionist
- Monitorizarea și disciplinarea comportamentului de plată al clienților, reducerea DSO, asigurarea lichidităților, protecție pentru creanțe
- Asigurarea de credit comercial aduce un aport real la dezvoltarea afacerii dumneavoastră:
 - Ajută la accelerarea dezvoltării portofoliului de clienți: preluarea de clienți noi este mai simplă datorită limitelor de credit
 - Vă sprijină în consolidarea afacerii: vă ajută să îmbunătățiți structura de risc a portofoliului oferindu-vă informații despre evaluarea financiară a clienților dumneavoastră
- Oferă servicii complete de credit management prin integrarea analizei clienților și a colectării creanțelor în contractul de asigurare

Beneficiile parteneriatului cu Coface

- Flexibilitate în abordarea necesităților dumneavoastră și implementarea de soluții adecvate afacerii, atât în faza de negociere a contractului, cât și pe durata asigurării
- Nu vă sunt impuse schimbări ale politicilor de vânzare și credit management, acoperirea noastră vine în completarea acestora
- Ca și client al Coface veți avea facilități care vă vor permite o gestiune simplă și rapidă a relației cu noi: interfața online pentru limitele de credit, o echipă dedicată gestiunii contractului dumneavoastră, la care veți avea acces direct oricând, inclusiv posibilitatea unor întâlniri directe oricând va fi necesar
- Acces la serviciile unui asigurator specializat, cu acoperire globală, însă prin intermediul unei echipe locale care vă poate asista prompt referitor la orice probleme legate de contract, acoperire, necesități legate de limite sau neplăți, dar care vă poate oferi și consultanță pe subiecte diverse legate de managementul creanțelor
- Coface este singurul furnizor care promovează servicii integrate de credit management, fiind capabil să vă ofere pachete complexe de servicii (puteți combina asigurarea pentru un segment de clienți/linie de afaceri, cu servicii de colectare sau rapoarte de credit pentru un alt segment, optimizând costurile)

Sfatul specialistului

- Constituiți în cadrul companiei un departament de credit management specializat care să fie responsabil pentru stabilirea limitelor de credit și urmărirea creanțelor
- Utilizați instrumente de plată în relația cu clienții. Chiar dacă acestea nu sunt garanții de facto, vor disciplina comportamentul de plată
- Fiți fermi în gestionarea creditării (limite și termene de plată), pentru a evita efectele negative asupra lichidităților prin prelungirea termenului real de încasare sau apariția frecventă a sumelor cu scadență depășită
- Când stabiliți limitele de credit interne, nu vă raportați doar la potențialul comercial al clientului, ci și la bonitatea acestuia raportată la valoarea posibilului sold
- Utilizați în analiza cumpărătorilor informațiile obținute de către forța de vânzări în combinație cu datele financiare ale companiilor
- Stabiliți criteriile de remunerare a forței de vânzări care să ia în considerare atât valoarea vânzărilor, cât și colectarea creanțelor, pentru a stimula un comportament responsabil

Întrebări frecvente

Pot să asigur doar anumiți clienți?

Asigurarea acoperă întreg portofoliul de clienți. Alternativa este să se încerce asigurarea unor segmente definite obiectiv (cei mai mari clienți, vânzări aferente anumitor linii de produse); nu este posibilă asigurarea unui număr limitat de clienți aleși discreționar.

Plătesc prima de asigurare pentru întreaga cifră de afaceri?

Plătiți prima de asigurare numai pentru cifra de afaceri realizată cu clienții asigurați (cei cu limita de credit aprobată).

Ce este limita de credit?

Limita de credit este suma asigurată stabilită de Coface pentru fiecare client al dumneavoastră în funcție de o analiză obiectivă și de valoarea solicitată de dumneavoastră. Valoarea solicitată poate fi soldul maxim pe care estimați că îl veți avea pe clientul respectiv, limita pe care o utilizați intern sau pe care o stabiliți în funcție de necesar (poate fi cel mai mare sold din ultimele 12 luni, fie cifra de afaceri lunară multiplicată cu termenul de plată etc.).

Cum solicit limitele de credit?

Pentru solicitarea și administrarea limitelor de credit veți beneficia de o interfață online, Cofanet.

Cine decide limitele de credit și ce stă la baza analizei?

Limitele de credit sunt stabilite de analiști specializați ai Coface care analizează compania în funcție de situația sa financiară, istoricul de plată, evaluarea Coface, informații de piață etc.

Cum procedez când nu am încasat la scadență?

Transmiteți către Coface o notificare de sume cu scadență depășită și o cerere de intervenție (există formulare specializate) la termenul prevăzut în contract, iar Asiguratorul va demara procedura de colectare.

Cum solicit despăgubirea?

La finalul perioadei de colectare de 5 luni (sau când se produce insolvența) ne transmiteți cererea de despăgubire însoțită de documentele referitoare la creanță.

Ce documente sunt necesare pentru a solicita despăgubirea?

Documentele sunt menționate în formularul standard al cererii de despăgubire, dar în esență sunt: facturi, contract comercial/comenzi, documente de transport, fișa de cont a clientului etc.

Pentru mai multe informații:

Tel: 0040 21 231 60 20

www.coface.ro