

# 7 SFATURI

## pentru un management eficient al riscului de credit comercial

1



### STABILESTE O LEGATURA DIRECTA CU ORGANIZATIA REPREZENTATA DE PERSOANA DE CONTACT

Managementul vanzarilor si al  
creditului comercial  
sunt, de obicei, functiuni separate.

2



### ANALIZEAZA COMPANIA DE INTERES

- Obtine cat mai multe informatii  
despre compania care te  
intereseaza si, in special, un raport  
de credit. Verifica referintele.
- Obtine un **raport de credit**  
extern si compara-l cu datele deja  
colectate intern.
- Verifica cele mai recente situatii  
financiare si identifica informatii  
care sa ateste profitabilitatea  
companiei respective.
- Analizeaza incasarile pentru a  
determina probabilitatea de  
neplata.

3



### ALATURA-TE ASOCIATIILOR, UNIUNILOR SAU ALTOR ORGANISME COMERCIALE SAU PROFESIONALE DIN SECTORUL DE ACTIVITATE

Pentru a fi la curent cu noutatile si  
evolutia clientilor, partenerilor,  
prospectilor si furnizorilor tai.

4



### ASIGURA-TI AFACEREA

Protejeaza-ti afacerea cu asigurarea  
de credit comercial. Astfel, externalizezi  
evaluarea si monitorizarea  
portofoliului tau de clienti, ai garantia  
incasarilor si servicii de **colectare a  
creantelor**.

5



### DACA NU, SETEAZA SI COMUNICA REGULI CLARE

- Nu depasi limita de creditare  
comerciala, cu exceptia cazurilor  
speciale.
- Tine minte, ignorarea acestor  
aspecte s-ar putea sa iti influenteze  
negativ afacerea.

6



### FII CLAR IN FORMULAREA CONDITIILOR DE LIVRARE SI PASTREAZA DOVADA CA MARFA SAU SERVICIILE AU FOST RECEPTIONATE

Trebuie sa te asiguri ca beneficiarul  
nu are motive pentru a nu plati  
factura emisa.

7



### MONITORIZEAZA CREDITUL COMERCIAL CU INSTRUMENTE DEDICATE

- Odata ce agreezi termeni speciali  
de plata, fii suficient de flexibil, dar  
asigura-te ca documentezi toate  
conditiile agreeate si le urmaresti cu  
atentie.
- Te poti abona la servicii de  
monitorizare care sa te notifice cand  
situatia financiara a clientilor tai se  
deterioreaza.

**coface**  
FOR TRADE