

krediidikindlustus.ee



KREDIIDI- KINDLUSTUS

Eksporditehingu kindlustus

Müügikäibe kindlustus

Tarnijakrediidi kindlustus

Ostjakrediidi kindlustus

Investeeringu kindlustus

KREDEX

Mis on krediidikindlustus?

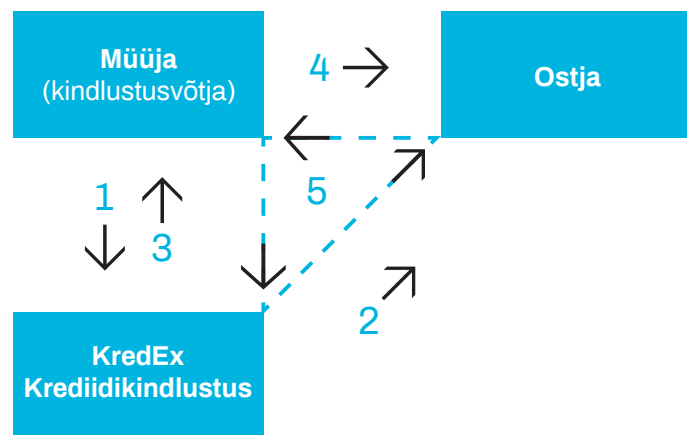
Krediidikindlustus on usaldusväärne tööriist, mis kasvatab müüki ja tagab arvete laekumise. Iga päev on mõni Eesti ettevõtte sunnitud lugema järjekordse laekumata müügiarve lootusetuks ja kandma selle kahjudesse. Ostjate võimalike makseraskuste eest kodu- ja välismaal kaitsebki Su ettevõtet krediidikindlustus.

Peale riskide maandamise on see teenus suurepäraseks abiks nii ettevõtte juhile, finantsjuhile kui ka müügimeeskonnale, et kontrollida ostjate tausta ja hinnata nende maksevõimet ning nõuda sisse tasumata arveid.

Kuidas krediidikindlustus toimib?

Kindlustuslepingu sõlmimist alustame ülevaate tegemisest Sinu ettevõtte müügitegevusest. Selle teabe põhjal töötame välja ettevõtte vajadustele vastava lahenduse. Kindlustada saab nii üksikteingu ostjaga kui ka kogu müügi.

Konkreetselt ostja makseriski maandada on lihtne.



1. Sina saadad meile selle ostja andmed.
2. Meie teeme ostja taustauuringu.
3. Kui ostja finantsseis on rahuldav, kinnitame tema krediidilimiidi.
4. Seejärel saad alustada ostjale müüki teadmise, et arvete laekumine on tagatud.
5. Kui juhtub, et ostja ei suuda tehingu eest tasuda ja ka võla sissenõudmine ei anna tulemust, hüvitame Sulle kahju.

Miks kasutada krediidikindlustust?

Kasvatad ettevõtte müügikäivet ja saad konkurentsieelise

Kindlustuse abil saad pakkuda konkurentidest paremaid maksetähtaegu ja müüa kaupu või teenuseid suuremas mahus. Su ettevõtte saab müüa nii olemasolevatele kui ka uutele ostjatele riskivabalt. Sulle avanevad paremad võimalused leida kogu maailmas uusi ostjaid.

Maandad ostjatega seotud makseriskid

Ettevõtte krediivõime hindamine, taustakontroll ja riskijuhtimine on meie igapäevatöö. Võtame oma hinnangu eest vastutuse ja Sina võid keskenduda oma põhitegevusele.

Kaitset ettevõtte vara ja likviidsust

Kindlustusega kaitset nõudeid ostjate vastu, mis moodustavad tavaliselt suure osa ettevõtte varadest. Tasumata nõue võib ohustada ettevõtte likviidsust ja suutlikkust täita kohustusi oma võlausaldajate ees.

MEIE TEENUSED

Eksporditehingu kindlustus

Eksporditehingu kindlustus annab kindlustunde ettevõttele, kes soovib kindlustada ühe konkreetse välismaise ostjaga seotud makseriski. Kindlustusega saab katta ostjaga tehtava üksikteingu või kogu aasta müügi käibe.

Miks ja millal valida eksporditehingu kindlustus?

- Teed ekspordimisel alles esimesi samme.
- Soovid pakkuda ostjale kuni 180-päevalist maksetähtaega.
- Kui ostja ei tasu arveid, katab kindlustus 85% kahjust.
- Saad abi võlgade sissenõudmisel ja hüvitist sellega seotud kulude eest.

Sobiv lahendus,
kui kindlustamist vajab
üksiku olulise välismaise
ostjaga seotud makserisk.



Müügikäibe kindlustus

Müügikäibe kindlustus annab ettevõttele laiemat kindlustuskaitset: kindlustada saad kogu ettevõtte müügitehingud või need tehingud, millega ekspordite kaupu või teenuseid kokkulepitud sihtriikidesse. See kindlustusliik katab mitme ostjaga seotud makseriski. Uusi ostjaid maailma riikidest saab lepingusse mugavalt lisada.

Miks ja millal valida müügikäibe kindlustus?

- Vajad professionaalset partnerit, kes hoiab ostjate finantsvõimekusel ja riskidel silma peal.
- Pakud ostjatele üldjuhul kuni 90 päeva maksetähtaega, vajaduse korral saab leppida kokku kuni 360 päevas.
- Kui ostja ei tasu arveid, katab kindlustus 90% kahjust.
- Saad abi võlgade sissenõudmisel ja hüvitist sellega seotud kulude eest.

Sobiv lahendus,
kui soovid kasvatada
ettevõtte müüki aktiivselt
ja turvaliselt.

Pikaajalise tehingu krediidikindlustus

Tarnijakrediidi kindlustus Ostjakrediidi kindlustus Investeeringu kindlustus

Suuremahuline tehing tähendab ostja jaoks investeeringut, millele tuleb leida pikaajaline rahastus. Kuna rahvusvaheline konkurents on tihe, võib tehingu teha võimalikuks just see, et müüja pakub finantseerimisvõimaluse.

Tarnijakrediidi ja ostjakrediidi kindlustus on mõeldud eksporditajale ja eksporditehinguid rahastavale pangale selleks, et maandada suuremahuliste eksporditehingutega kaasnevat riski.

Tarnijakrediidi kindlustuse abil saad pakkuda pikaajalise rahastuse ostjale ise, maandades samal ajal oma ettevõtte jaoks ostja makseriski. Koostöös sihtasutusega KredEx saad pakkuda ostjale finantseeringuna ekspordilaenu.

Ostjakrediidi kindlustuse puhul pakub rahastust pank ja KredEx Krediidikindlustus katab panga jaoks ostjaga seotud makseriski.

Investeeringu kindlustus sobib eksporditajale ettevõttele ja teda rahastavale pangale, kes soovivad kaitsta välisriikidesse tehtavaid otseinvesteeringuid poliitiliste riskide eest.

Sobiv lahendus,
kui soovid ostja
jaoks lahendada ostu
rahastamise küsimuse.

Miks ja millal sõlmida pikaajalise tehingu krediidikindlustuse leping?

- Su ettevõtte kaup või teenus on kapitalimahukas.
- Saad pakkuda ostjale 2- kuni 10-aastast maksetähtaega.
- Kui ostja ei tasu arveid, katab kindlustus 95% kahjust.
- Saad abi võlgade sissenõudmisel ja hüvitist sellega seotud kulude eest.

Tootmisriski kindlustus

Tootmisriski kindlustus sobib ettevõttele, kes soovib kindlustada tootmisriski ostjate võimalike makseraskuste vastu tootmisperioodi vältel. Seda kindlustusliiki saad kombineerida teiste liikidega.

Tootmisriski kindlustus katab välisostjaga sõlmitud lepingu täitmisega seotud kulud juhul, kui Su ettevõtte on sunnitud peatama tellitud kaupade tootmise või lepinguliste kohustuste täitmise põhjusel, et ostja ei ole võimeline tellitud kaupu vastu võtma või keeldub sellest.

Sobiv lahendus,
kui tootmisperiood on pikk
ja toode erilaadne.

Miks soovitame oma partnerlust krediidiriskide juhtimisel?

Oleme olnud edukad Eesti ettevõtetele sobivate lahenduste väljatöötamisel. Meie kindlustuskate kehtib üle kogu maailma ja riiklik taust tagab teenuse pakkumisel järjepidevuse.

Kas teadsid, et

- Euroopas pankrotistub iga päev 734 ettevõtet*.
- Eesti ettevõtted teevad üle 5000 päringu aastas, et kindlustada end äripartneri makseriski vastu kogu maailmas.
- KredEx Krediidikindlustus on oma tegutsemisaja jooksul kindlustanud Eesti ettevõtete müügikäivet 100 riigis ligikaudu 4 miljardi euro ulatuses.
- Oma tegevuse vältel on KredEx Krediidikindlustus hüvitanud klientidele 5,3 miljoni euro ulatuses kahjusid.
- Oma ettevõtte saad maksmata arvete vastu kindlustada juba alates tehingust suurusega 1000 eurot.
- KredEx Krediidikindlustus annab igal aastal välja eksporditeo auhinda, mille on viimaste aastate jooksul pälvinud näiteks Cleveron, Baltic Workboats, Harju Elekter, Eesti Puitmajaliit ja E-Piim.

* Creditreformi ülevaade (Ettevõtete pankrotid Euroopas 2017/2018)



Viis müüti ekspordiga seotud riskide kohta

Äri laiendamine välisriikidele toob sageli kaasa ootamatusi, mis võivad tehingu nurjata või isegi kahjustada kogu ettevõtte majanduslikku seisut – näiteks juhul, kui arved jäävad laekumata. Millised ekspordiriskidega seotud müüdid selliseid olukordi põhjustavad?

Müüt nr 1. Põhjamaades saab ajada äri riskivabalt

Kuigi võib paista, et Põhjamaade ärikultuur on kindel ja sealsete partneritega äri ajades probleeme tekkida ei tohiks, näitab rahvusvahelise krediidiinformatsiooni ettevõtte Creditreformi ülevaade, et ainuüksi Rootsis kasvas maksejõuetusjuhtumite arv 2017. aastal võrreldes varasema aastaga 6,2%. Peale Rootsi suurenes maksejõuetus ka näiteks Norras, Ühendkuningriigis, Belgias ja Šveitsis.

Müüt nr 2. Taustauuring maandab riske

Koostööpartnerite ja kogu sihtturu taustauuring on eksportija jaoks äärmiselt vajalik, kuid pigem suurendab teadlikkust kui maandab riske. Saadud teave, millega midagi ette ei võeta, ei aita kedagi. Taustauuring võib näiteks tuua esile lisavajaduse kindlustada tehing või ekspordiga seotud käive sellel turul, et kaitsta oma ettevõtet teadlikult võimalike riskide vastu.

Müüt nr 3. Väikeettevõtte jaoks on maksmata arvete vastu kindlustamine liiga kallis

Veel mõni aeg tagasi oli tavaline, et eksportijad kindlustasid oma tehinguid vajaduse korral vähemalt mõne tuhande euro suuruse kindlustusmaksega. Praegu on aga võimalik kindlustada ka väikesel või ekspordi alles alustaval ettevõtetel enda esimesi või ka väiksemaid tehinguid varasemaga võrreldes märksa lihtsamalt ja soodsamalt, sh mõnesaja euro eest. Täpne summa sõltub ettevõttega seotud ostja asukohariigist ja taustast. See tähendab, et ka väikesel või ekspordi alles alustaval ettevõttel on võimalik siseneda uutele eksporditurudele julgemalt ja kaitsta end ootamatuste eest, mida võivad põhjustada ostja makseraskused.

Müüt nr 4. Probleeme võib tekkida pigem uute ostjatega

Kuigi eksporditurude aktiivse otsimise käigus juurdub põhimõte "Parem karta kui kahetseda" Eesti ettevõtete seas üha enam, kaob valvsus sageli pikaajaliste koostööpartnerite suhtes. Samal ajal on ligikaudu 80% KredEx Krediidikindlustuse kahjujuhtumitest ja makseprobleemidest seotud just selliste koostöösuhetega. Makseraskuste põhjused on erinevad: näiteks on aastaid koostööpartneriks olnud laitmatu taustaga välisettevõtte teatanud ootamatult pankrotist, juhi vahetus on toonud kaasa probleeme või on tehases juhtunud õnnetus, mis hävitas suurema osa tootmisest.

Müüt nr 5. Kui koostööpartner ei maksa, saan raha kätte kohtu kaudu

Ka see on poolik tõde. Ehkki eksportiv ettevõtte võidakse kohtus õigeks tunnistada, järgneb sellele nn õiguse realiseerimine, st raha tegelik väljanõudmine. See protsess võib kujuneda ebameeldivalt pikaks ja kulukaks, mille tagajärjel võivad raha väljanõudva ettevõtte kulud kasvada esialgselt võlast suuremaks.





Võta ühendust!

AS KredEx Krediidikindlustus
Hobujaama 4, 10151 Tallinn
667 4100 krediidikindlustus@kredex.ee
