



КРЕДИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Страхование экспортной сделки
Страхование оборота продаж
Страхование кредита поставщика
Страхование кредита покупателя
Страхование инвестиции

KREDEX

Что такое кредитное страхование?

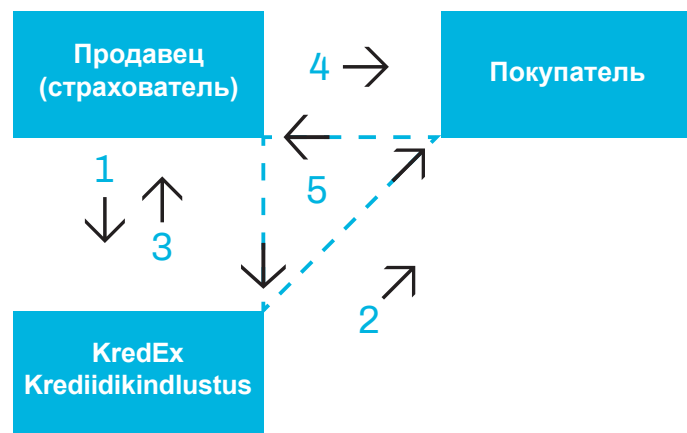
Кредитное страхование — это надежный инструмент, помогающий увеличить продажу и обеспечивающий поступление счетов. Каждый день какое-нибудь эстонское предприятие вынуждено считать очередей не поступивший счет от продажи безнадежным и заносить его в убытки. Кредитное страхование защитит Ваше предприятие от возможных платежных трудностей клиентов как в Эстонии, так и за рубежом.

Помимо снижения рисков, эта услуга превосходно поможет и руководителю предприятия, и финансовому руководителю, и команде по продажам, чтобы проверять историю покупателей и оценивать их платежеспособность, а также взыскивать неоплаченные счета.

Как работает кредитное страхование?

Заключение страхового договора начинается с составления обзора деятельности Вашего предприятия по продажам. На основе этой информации мы разрабатываем решение, соответствующее нуждам предприятия. Застраховать можно как одиночную сделку с покупателем, так и весь процесс продаж.

Снизить платежный риск конкретного покупателя легко.



1. Вы посылаете нам данные покупателя.
2. Мы проверяем его историю.
3. Если финансовое положение покупателя удовлетворительно, мы утверждаем его кредитный лимит.
4. Затем Вы можете начинать продажу покупателю, зная, что поступления счетов обеспечено.
5. Если случится, что покупатель не в состоянии оплатить сделку и взыскание долга не приводит ни к какому результату, мы возмещаем Вам убыток.

Для чего нужно кредитное страхование?

Вы сможете увеличить оборот продаж и получите конкурентное преимущество

С помощью страхования Вы сможете предлагать более выгодные платежные сроки, чем у конкурентов, и продавать товары или услуги в большем объеме. Ваше предприятие сможет без риска продавать как имеющимся, так и новым покупателям. У Вас появится больше возможностей находить покупателей по всему миру.

Вы понизите платежные риски, связанные с покупателями

Оценка кредитоспособности предприятий, проверка финансовой истории и управления рисками — наша повседневная работа. Мы возьмем на себя ответственность за оценку рисков, а Вы сможете сосредоточиться на своей основной деятельности.

Вы защитите активы и ликвидность предприятия

Страхование защитит Ваши требования к покупателям, которые обычно составляют значительную часть активов предприятия. Неоплаченное требование может угрожать ликвидности предприятия и его способности выполнять свои обязательства перед кредиторами.

НАШИ УСЛУГИ

Страхование экспортной сделки

Страхование экспортных сделок придаст уверенности предприятиям, которые желают застраховать платежный риск, связанный с одним конкретным зарубежным покупателем. Страхование может покрыть одиночную сделку с покупателем или весь годовой оборот продаж.

Зачем и когда выбирать страхование экспортной сделки?

- Вы только делаете первые шаги в экспорте.
- Вы желаете предложить покупателю срок оплаты до 180 дней.
- Если покупатель не оплатит счета, страховка покроет 85% ущерба.
- Вы получите помощь при взыскании долгов и компенсацию за связанные с этим расходы.

Это решение подходит, когда страхования требует одиночный платежный риск, связанный с важным зарубежным покупателем.



Страхование оборота продаж

Страхование оборота продаж дает предприятию более широкую страховую защиту: можно застраховать все сделки продаж предприятия или те сделки, по которым товары или услуги экспортируются в определенные государства. Этот вид страхования покрывает платежный риск, связанный с несколькими покупателями. Новых покупателей со всего мира очень удобно добавить в договор.

Зачем и когда выбирать страхование оборота продаж?

- Вы нуждаетесь в профессиональном партнере, который будет следить за финансовой устойчивостью покупателей и за рисками.
- Вы обычно предлагаете покупателям сроки оплаты до 90 дней, а при необходимости можно договориться о суммарном сроке до 360 дней.
- Если покупатель не оплатит счета, страховка покроет 90% ущерба.
- Вы получите помощь при взыскании долгов и компенсацию за связанные с этим расходы.

Кредитное страхование долгосрочной сделки

Страхование кредита поставщика Страхование кредита покупателя Страхование инвестиции

Крупная сделка означает для покупателя инвестицию, для которой требуется найти длительное финансирование. Учитывая тесную международную конкуренцию, предложение финансирования со стороны поставщика может сделать сделку возможной.

Страхование кредита поставщика и кредита покупателя рассчитано на экспортера и финансирующий экспортные сделки банк с тем, чтобы снизить риски, сопутствующие объемным экспортным сделкам.

С помощью страхования кредита поставщика Вы сможете сами предлагать покупателю длительное финансирование, в то же время снизив для своего предприятия платежный риск, связанный с покупателем. Вместе с целевым учреждением KredEx Вы сможете предлагать покупателям финансирование в виде экспортных кредитов.

При страховании кредита покупателя банк предлагает финансирование, а KredEx Krediidikindlustus покрывает платежный риск банка, связанный с покупателем.

Это решение подходит, когда Вы желаете активно и безопасно увеличивать продажи предприятия.

Это решение подходит, если Вы желаете решить вопрос финансирования покупки для покупателя.

Страхование инвестиции подходит предприятию-экспортеру и финансирующему его банку, если они желают защитить прямые инвестиции в иностранные государства от политических рисков.

Зачем и когда заключать договор кредитного страхования какой-либо долгосрочной сделки?

- Товар или сделка Вашего предприятия капиталоемки.
- Вы можете предложить покупателю срок оплаты от двух до десяти лет.
- Если покупатель не оплатит счета, страховка покроет 95% ущерба.
- Вы получите помощь при взыскании долгов и компенсацию за связанные с этим расходы.

Страхование производственного риска

Страхование производственного риска подходит предприятию, которое желает застраховаться от возможных финансовых проблем покупателей в течение производственного периода. Этот вид страхования можно комбинировать с другими видами.

Страхование производственного риска покрывает расходы, связанные с выполнением договора, заключенного с иностранным покупателем, в случае, если Ваше предприятие вынуждено приостановить производство заказанных товаров или выполнение договорных обязательств из-за того, что покупатель не в состоянии принять заказанный товар или отказывается от него.

Это решение подходит при длительном производственном периоде и разнообразной продукции.

Почему мы рекомендуем себя как партнера в управлении кредитными рисками?

Мы имеем успешный опыт в разработке решений, подходящих для эстонских предприятий. Наша страховая защита действует по всему миру, а наша связь с государством обеспечивает стабильность услуги.

Интересные факты

- Каждый день в Европе 734 предприятия становятся банкротами*.
- Предприятия Эстонии делают более 5000 запросов в год, чтобы застраховаться от платежных рисков коммерческих партнеров по всему миру.
- За время своей деятельности предприятие KredEx Krediidikindlustus застраховало оборот продаж предприятий Эстонии в ста странах на общую сумму около 4 млрд евро.
- За время своей деятельности предприятие KredEx Krediidikindlustus возместило клиентам убытки на общую сумму в 5,3 млн евро.
- Вы можете застраховать свое предприятие от неоплаченных счетов уже начиная со сделки размером в 1000 евро.
- KredEx Krediidikindlustus ежегодно вручает премию за экспортную сделку, лауреатами которой в последние годы становились, например, Cleveron, Baltic Workboats, Harju Elekter, Eesti Puitmajaliit и E-Piim.

* Обзор «Кредитреформ» (Европейские предприятия-банкроты 2017/2018)



Пять мифов о рисках, связанных с экспортом

Расширение бизнеса на зарубежные рынки часто приводит к неожиданностям, которые могут сорвать сделку или даже нанести ущерб экономическому положению предприятия в целом — например, в случае, когда счета не поступают.

Какие связанные с экспортными рисками мифы тому причиной?

Миф № 1. В Северных странах можно вести бизнес без рисков

Хотя может показаться, что деловая культура Северных стран надежна и партнеры из этих краев не создают проблем, обзор, составленный предприятием международной кредитной информации «Кредитреформ» (Creditreform), показывает, что в одной лишь Швеции количество случаев неплатежеспособности выросло в 2017 году на 6,2% по сравнению с предыдущим годом. Кроме Швеции, неплатежеспособность возросла также, к примеру, в Норвегии, Великобритании, Бельгии и Швейцарии.

Миф № 2. Изучение платежной истории снижает риски

Изучение истории партнеров и всего целевого рынка крайне необходимо для экспортера, но оно скорее увеличивает степень информированности, нежели снижает риски. Если по поводу полученной информации ничего не предпринять, она никому не поможет. Изучение платежной истории может, к примеру, выявить необходимость застраховать сделку или связанный с экспортом оборот на этом рынке, чтобы осознанно защитить свое предприятие от возможных рисков.

Миф № 3. Для малого предприятия страхование непоплаченных счетов — это очень дорого

Еще некоторое время назад было обычным делом, когда экспортеры при необходимости страховали свои сделки страховым платежом размером не менее нескольких тысяч евро. Но сейчас есть возможность и малому предприятию или тому, кто только начинает экспорт, застраховать свои первые или даже небольшие сделки гораздо проще и выгоднее, чем раньше, в т. ч. за несколько сотен евро. Точная сумма зависит от государства местоположения и истории покупателя, связанного с предпринимателем. Это означает, что даже малое или только начинающее экспорт предприятие может смелее выходить на новые экспортные рынки и защищать себя от неожиданностей, которыми грозят финансовые трудности покупателей.

Миф № 4. Проблемы бывают, скорее, с новыми покупателями

Хотя в ходе активных поисков экспортных рынков принцип «Лучше бояться, чем жалеть» все больше укореняется среди предприятий Эстонии, в отношении долговременных партнеров бдительность часто ослабевает. При этом около 80% случаев ущерба и платежных проблем, с которыми имеет дело KredEx Krediidikindlustus, связаны именно с такими деловыми отношениями. Причины платежных трудностей бывают разными: к примеру, иностранное предприятие, за годы партнерства показавшее себя с безупречной стороны, неожиданно объявляет себя банкротом, смена руководства повлекла за собой проблемы, или на заводе произошла авария, уничтожившая большую часть производства.

Миф № 5. Если партнер не платит, получу деньги через суд

Это тоже верно лишь наполовину. Хотя суд может признать экспортирующее предприятие правым, за этим последует т. н. реализация права, т. е. реальное взыскание денег. Этот процесс может оказаться неприятно долгим и затратным, в результате чего расходы предприятия, взыскивающего деньги, могут превысить первоначальный долг.





Свяжитесь с нами!

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