ЗАКАЗЧИК НЕ ПЛАТИТ — СТРАХУЕМ!

Защита бизнеса от явления «заказчик не платит» является для многих предпринимателей неразрешимой задачей. Тем не менее, на нашем рынке уже давно есть простое и рентабельное решение: страхование товарного кредита. Оно гарантирует бизнесу оплату по счетам, даже когда контрагент не способен выполнить платежные обязательства. Но такое страхование привлекательно не только этим. Какие дополнительные выгоды включает в себя этот инструмент защиты от рисков неплатежей? Кто на рынке может предложить компании индивидуальное решение и находить гибкие решения в сфере кредитного страхования? На эти вопросы в интервью нашему журналу отвечает Ольга Канчер, начальник отдела страхования торговых кредитов и политических рисков ООО «Страховой брокер «Sealine».

ССТ: Ольга, что такое страхование торговых кредитов?

Это довольно старый способ защиты от финансовых рисков. Страхование торговых кредитов актуально как для крупных, так и средних компаний, которые реализуют свои товары или услуги на условиях отсрочки платежа.

Стандартно страхуются два типа рисков: банкротство и длительный неплатеж.

ССТ: Какой процент проникновения данного вида страхования по рынку?

Самый большой процент проникновения на рынках фармацевтики, бытовой техники и электроники, куда первыми пришли международные корпорации, активно использующие кредитное страхование. Здесь застраховано около тридцати процентов компаний. В других отраслях пока проникновение менее десяти процентов.

ССТ: Почему доля рынка пока так невелика?

Это направление защиты от рисков стало развиваться позже других. Есть альтернативные инструменты — факторинг, банковские гарантии и резервирование — зачастую более дорогие, но с которыми торговые компании давно знакомы.

Кроме того, страхованием торговых кредитов занимаются специализированные страховые компании не обязательно общеизвестные на рынке. Мы часто встречаемся с ситуациями, когда известные страховые компании отвечают на вопрос клиента о возможности страхования торговых кредитов отказом, так как данным видом не занимаются. И на этом поиски клиента могут остановиться.

Но в целом рынок развивается, и количество страхователей и договоров увеличивается с каждым годом. Все



Ольга Канчер

Начальник отдела страхования торговых кредитов и политических рисков ООО «Страховой брокер «Sealine»

идет своим чередом, просто нужно время, чтобы проникновение увеличилось.

ССТ: В какой отрасли какие инструменты пользуются большим спросом?

Факторинг и гарантии используются повсеместно. Просто гарантии чаще

используются точечно, предоставляются самым крупным клиентам и там, где удается договориться о разделении затрат. Страхование же дебиторки популярно, помимо фармацевтики и электроники, в автомобильном и шинном бизнесе, в химической отрасли.

ССТ: Вы страхуете всех, кто к вам обращается? Есть какие-то ограничения?

Когда к нам приходит потенциальный клиент, мы запрашиваем информацию о портфеле основных покупателей и о структуре дебиторской задолженности, чтобы сориентировать по ставкам, по условиям, по возможности заключения договора и вообще по актуальности этого продукта для компании клиента. Многое зависит именно от портфеля покупателей, потому что лимиты

будут выделены не всем. Например, как правило не устанавливаются кредитные лимиты на госкомпании, так как с ними не работают стандартные методы урегулирования. Также не часто выносится положительное решение по вновь созданной компании, которая не проработала на рынке и двух лет. Хотя здесь есть исключения. В России частая практика смена юридического лица или открытие дополнительного раз в 3-4 года. Поэтому новые юрлица страховать можно при поручительстве старого или какой-либо аффилированной компании, которая более устойчива с финансовой точки зрения.

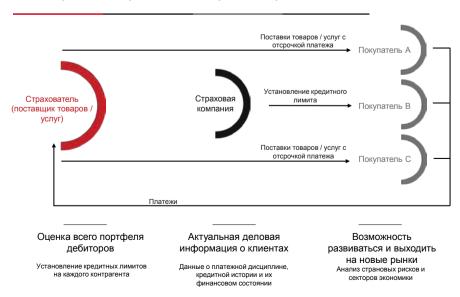
ССТ: Насколько сложна подготовка к страхованию торгового кредита?

Все что нужно для получения коммерческого

предложения — заполнить анкету. В ней клиент пишет о структуре дебиторской задолженности, отсрочке, которая предоставляется, сезонности, планируемом обороте и истории списаний или убытков за прошлые годы. Пул контрагентов стандартно формируется из 20-25 крупнейших или из контрагентов, представляющих разные направления бизнеса. К примеру, компания может работать с федеральными сетями, с оптовиками, региональными ретейлерами, индивидуальными предпринимателями.

Затем идет проверка информации. Мы используем базы данных, по которым сверяем отчетность компании потенциального клиента с той информацией, которую он предоставляет в анкете. Если что-то в анкете не коррелирует с официальны-

Схема работы страхования торговых кредитов



Сущность кредитного страхования и принцип работы договора



ми данными, мы уточняем и только потом отправляем документы страховщикам.

В целом подготовка страхового предложения занимает около двух недель.

CCT: В чем роль брокера? Можно же напрямую обратиться к страховщику.

Многие клиенты не знают, к какому страховщику идти — это специализированный рынок услуг. Преимущества страхования через брокера в том, что он знает этот рынок

рынка и знаем, изменения каких параметров сделают условия для клиента более выгодными. Также мы проводим тендеры среди страховщиков: это мотивирует их предлагать конкурентоспособные продукты нашим клиентам.

Брокер оказывает консультации, помогает заполнять анкеты, берет на себя большую часть административной работы на весь срок действия договора, в том числе помогает в урегулироПо сравнению с другими инструментами оно недорогое: составляет от 0,1 % до 1 % годового торгового оборота на отсрочке платежа. Ставка формируется в зависимости от оборота, отрасли, в которой работает компания, величины средней отсрочки, которую клиент предоставляет, географии поставок и истории списаний за прошлые годы.

ССТ: Встречались ли вы уже с урегулированием убытков? Как брокер помогает клиенту в кризисной ситуации?

Встречались: у нашего клиента — крупного про- изводителя электроники — обанкротился один из по- купателей. Это был убыток почти на миллиард рублей. Так как клиент большой, и для оформления торгового кредита не хватало емкости одной страховой компании, то в программе его страхования участвовало несколько страховщиков. Каждый из них независимо принимал

Клиент обязан заявить на страхование весь свой оборот, который осуществляет на отсрочке

и может дать прекрасную консультацию по выбору страховщика, его услугам и подводным камням.

Кроме того, у брокера объем сделок с каждой страховой компанией больше, чем у отдельного клиента. Мы — профессиональный участник страхового

вании убытков. Важно, что на тарифе в сторону повышения это не отражается, ведь брокер — это канал продаж, и расходы на него уже заложены в соответствующие статьи.

CCT: Сколько стоит такое страхование?

решение о выплате. Кроме того, у страховщиков жестко регламентировано, в какие сроки им нужны соответствующие отчеты. Кто-то согласовывал в одни сроки, кто-то в другие. В этой ситуации мы помогали клиенту в нужное время собирать и предоставлять необходимые документы.

CCT: Что в условиях торгового кредитования смущает потенциальных клиентов?

Стандартное правило, по которому клиент обязан заявить на страхование весь свой оборот, который осуществляет на отсрочке. Страховщик проверяет всех покупателей на предмет их платежеспособности: изучает их годовые отчеты, балансы, счета прибылей и убытков за несколько лет. При этом он имеет право отказаться от страхования отдельных покупателей или уменьшить сумму кредитного лимита для данного покупателя. Лимит — это максимальная сумма, на которую можно работать на отсрочке с каждым покупателем. Цель этого правила — не допустить отбора рисков со стороны клиента, или он застрахует только самые рискованные сделки, что заранее обрекает страховщика на убытки.

Это правило может быть сужено, но в разумных

или «период констатации убытка», после которого страховая компания возмещает убыток. Обычно это 150–180 дней. Тем, кто не знаком со страхованием торговых кредитов, кажется, что в этот период ничего

По статистике в 65 % случаев долг удается урегулировать в досудебном порядке.

пределах. Многие хотят страховать только конкретную выборку сделок по определенным параметрам: по территориальному признаку или типу контрагентов, видам деятельности или только оптовиков. Это возможно, но тариф будет повышен. Когда же клиент формирует выборку из наиболее рискованных для него дебиторов, разумеется, резко снижается процент кредитных лимитов, одобренных страховой компанией.

Также в страховании торговых кредитов клиентов смущает так называемый «период ожидания»

не происходит, что они вынуждены просто сидеть и ждать, пока можно будет подать заявление на возмещение. На самом деле этот срок дается на совместное урегулирование долга, когда страховщик дает рекомендации и помогает вернуть всю сумму клиенту.

CCT: Что убеждает клиентов использовать данный инструмент?

Страхование торгового кредита — это гармонизация внутренней кредитной политики клиента. Страховые компании занимаются анализом и управлением его кредитными рисками,

Текущее состояние мирового рынка ТСІ

Объем Собранная Выплаченные Уровень убыточности покрытия премия убытки Нетто (Net Loss Ratio) ■ 2,21 трлн € ■ 7,0 млрд € ■ 2,85 млрд € Комбинированный • Сокращение на 1% Рост на 11.9% Рост на 2.95% показатель убыточности (Net Combined Ratio) -81%

проводят оценку кредитоспособности каждого партнера и отслеживают риски неплатежеспособности, банкротства и платежную дисциплину дебиторов.

Следующее — это развитие сотрудничества с текущими контрагентами через увеличение кредитной линии, рост товарооборота, выход на новые рынки.

Для кого-то важно облегчение доступа к заемному финансированию, поскольку наличие договора страхования торговых кредитов повышает рейтинг компании для банков и поставщиков.

Наличие периода ожидания позволяет компаниипоставщику сохранять отношения с дебитором и не разрушать налаженный с ним бизнес. По статистике в 65 % случаев долг удается урегулировать в досудебном порядке.

Кроме того, мы всегда советуем нашим клиентам вос-

принимать отказы страховщика, если такое случилось, как сигнал быть осторожнее, тщательно изучать своих покупателей и перестраивать отношения с наиболее рискованными партнерами. Ведь в итоге грамотное использование таких услуг страхования повышает конкурентоспособность производителей, позволяет им минимизировать риски и развивать продажи, предоставляя больше выгодных торговых кредитов.

ЕСЛИ БАНК ТЕРЯЕТ ЛИЦЕНЗИЮ

Современные страховые технологии: Когда банк теряет лицензию, в жизни предприятий, особенно малых и средних наступает очень сложный период. Потерянными могут оказаться все средства, которые были на расчетном счете. Можно ли застраховать риски финансовых потерь предприятия при банкротстве банка?

Единственное, что применяется для таких рисков — действующее сейчас страхование депозитов физических лиц. Государство в рамках обязательного страхования защищает наиболее уязвимый сегмент — граждан. За рубежом существует похожая ситуация. В мире, в частности, в Лондоне, где находится мировой центр

страхования финансовых рисков, пытались делать массовым страхование средств юридических лиц на счетах банков, но потерпели несколько крупных убытков, от этой идеи отказались. Это было около 7 лет назад.

ССТ: Почему этот вид не развивается?

Это частный вид предпринимательских рисков, которые массово страхуются только в формате торговых кредитов. Предпринимательские риски в любой форме не страхуются из-за невозможности их объективно оценивать. Крайне сложно угадать и предсказать вероятность убытка. Более того, в данном случае, если убыток произойдет,



Владимир Новак

Заместитель генерального директора, директор управления страхования финансовых рисков

он будет тотальный. Если банк теряет лицензии, то для предприятия что-то вернуть маловероятно. Я допускаю, что в отдельных случаях за рубежом похожий продукт можно встретить, но это единичные случаи. Массово такой продукт не распространен ни в России, ни в мире.



РЕЙТИНГ

Объем рынка перестрахования с участием брокера (тыс. руб.)

1	8 025 384	Страховой брокер Виллис СНГ
2	2 171 690	Страховой брокер Малакут
3	1 211 644	Скала Страховой брокер
4	833 587	Страховой брокер Аксиом Инре
5	775 246	МАРШ — Страховые брокеры
6	731 175	Страховой брокер Sealine
7	669 766	Глинсо — Страховые брокеры
8	641 441	Страховой брокер Сетевой альянс
9	601 590	Атомный Страховой брокер
10	509 272	Страховой брокер РТ-страхование
11	478 502	Страховой брокер Малакут созвездие
12	464 439	Страховой брокер Приорат
13	426 631	Страховой брокер Экономика страхования
14	410 398	Страховой брокер Ланкастер
15	326 463	Страховой брокер АйСиЭм
16	283 317	Страховой брокер РИМС
17	238 790	АОН РУС — Страховые брокеры
18	234 636	Страховой брокер Сосьете де Куртаж Ре
19	182 411	Страховой брокер РИФАМС
20	169 711	Страховой брокер ТЕРНЕР
21	132 947	АФМ Страховые брокеры

Рейтинг подготовлен по данным официальной статистики ЦБ РФ по итогам 2015 года. http://lks.fcsm.ru/publication/brokers.html?31.12.2015

Общее число договоров перестрахования с участием брокера (ед.)

1	1 650	ГЛИНСО — Страховые брокеры
2	1 305	Страховой брокер РИМС
3	930	Страховой брокер Малакут
4	744	Страховой брокер Сосьете де Куртаж Ре
5	487	Страховой брокер Ланкастер
6	446	Страховой брокер Экономика страхования
7	278	Скала Страховой брокер
8	257	Страховой брокер Виллис СНГ
9	229	Страховой брокер РТ-Страхование
10	175	Страховой брокер Топ тайм
11	159	Страховой брокер Малакут созвездие
12	147	Челлендж групп
13	144	Страховой брокер РИФАМС
14	106	Страховой брокер Сетевой альянс
15	104	Страховой брокер Силайн
16	65	АФМ Страховые брокеры
17	65	Билдерлингс Страховые брокеры
18	61	Страховой брокер ТЕРНЕР
19	60	Атомный Страховой брокер
20	54	Страховой и перестраховочный брокер Инфострах
21	47	АОН РУС — Страховые брокеры

Рейтинг подготовлен по данным официальной статистики ЦБ РФ по итогам 2015 года. http://lks.fcsm.ru/publication/brokers.html?31.12.2015