# БИЗНЕС БЕЗ СТРАХА

**Увеличение объема продаж с отсрочкой платежа приводит к возникновению рисков. Это связано с отсутствием информации о потенциальных клиентах и острой нехваткой профессиональных кадров, способных оценить степень возникновения убытков. Эффективным инструментом для решения проблемы является страхование коммерческих рисков. Данную услугу предлагает российским компаниям СК «Ойлер Гермес».**

Автор: Марек Винарски

*окончил Высшую школу экономики и техники в Польше. Занимался продажами, логистикой. С 2000 года работает в «Ойлер Гермес».*
*В настоящее время является коммерческим директором «Ойлер Гермес» в России.*

### Оптимальное решение

Просроченная дебиторская задолженность является проблемой для многих компаний, и комплекс мер, направленных на ее решение, – более-менее стандартен. Первый шаг – это напоминание контрагенту о дате наступления платежного срока, второй – переговоры. Если эти меры не приносят результата, на должника подают в суд. Однако судебное взыскание – дорогостоящий и длительный процесс, а кроме того, наличие положительного судебного решения не гарантирует получения денежных средств.

Другим способом заставить кредиторов платить по счетам является обращение к услугам коллекторских агентств, однако принимаемые ими меры существенно не отличаются от тех, что вы можете предпринять и сами: те же звонки, переговоры и обращение в суд. К тому же компания, прибегающая к услугам коллекторов, несет дополнительный репутационный риск. Так что и этот вариант является далеко не лучшим.

Быстро пополнить свой дебетовый счет можно также, обратившись к услуге банковского факторинга. Факторинговые компании осуществляют кредитование поставщиков путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, но это услуга недешевая и чаще всего банки предоставляют факторинг лишь в случае надежных сделок.

Таким образом, остается один вариант решения проблемы с просроченной дебиторкой – это страхование кредитных рисков. С моей точки зрения, для компаний, работающих на условиях отсрочки платежа, этот вариант является оптимальным. Страхование кредитных рисков серьезным образом упрощает работу производственных компаний. Такая страховка позволяет предоставлять клиентам оптимальные условия по отсрочке платежа и при этом контролировать свои риски, компания может выходить на новые рынки, к примеру без проблем отгружать товар в регионы.

Сегодня работа компаний-производителей с клиентами в регионах зачастую осложняется тем, что, даже выезжая на место к региональным покупателям, представитель производственной компании не всегда может оценить платежеспособность своих контрагентов. Поэтому, не желая рисковать, производитель вынужден отказывать новым клиентам в коммерческом кредите. Но региональные компании далеко не всегда могут позволить себе предоплату, и в результате сделка срывается. Страховка решает все эти во-

просы, в результате компания начинает чувствовать себя финансово независимой.

Страхование кредитных рисков упрощает взаимодействие компании с партнерами и является драйвером для более активного развития бизнеса.

### Комплексная услуга

Полис страхования кредитных рисков приобретается путем страхования полного портфеля дебиторов. Прежде чем предложить конкретные условия страхователю, компания-страховщик анализирует кредитные риски контрагентов. «Ойлер Гермес» соблюдает политику конфиденциальности при обработке любой информации, полученной от клиента, в том числе и при запросе недостающей отчетности у дебиторов.

Со стороны «Ойлер Гермес» страхователю предоставляется персональная группа специалистов по работе с клиентами, состав которой зависит от сектора деятельности компании-страхователя. Эта группа обеспечивает постоянное взаимодействие компании-страхователя со страховщиком: ее специалисты предоставляют клиенту всю необходимую информацию о его контрагентах, раскрывают подробности их кредитной истории. Индивидуальная группа также решает вопросы, связанные с самим договором страхования.

Страховая премия рассчитывается индивидуально, с приоритетом на стороне страхователя: в зависимости от оборота на отсрочке, экономического сектора, в котором работает компания, ее предыдущих убытков и т.д. В среднем, процентная ставка варьируется от 0, 1 до 0, 9 от застрахованного оборота на отсрочке в год.

«Ойлер Гермес» предоставляет своим клиентам полный спектр услуг по управлению торговой дебиторской задолженностью. Опираясь на многолетний международный опыт, наша страховая компания использует уникальные технологии оценки рисков и учитывает специфику страны страхования. Эти технологии основываются на разработанных внутренних методиках, глубоких знаниях российского рынка и единой базе данных. Например, во внутренней базе данных «Ойлер Гермес» содержится информация о более чем 40 млн. компаниях. Ежедневно обрабатывается более 25 тыс. заявок на кредитные лимиты. По каждой из них устанавливаются максимально возможные суммы отгрузок. Договор страхования дебиторской задолженности, как правило, заключается на год. За это время предприятие может пополнять свой дебиторский портфель.

Риски по новым клиентам включаются в текущий договор, начиная с первой отгрузки.

### Перспективы страховки

Страхование коммерческих кредитов, несмотря на недавнее появление на российском рынке, постепенно признается эффективным инструментом минимизации предпринимательских рисков. Обусловлено это турбулентностью в мировой экономике и ее влиянием на платежеспособность российских компаний. Ярким подтверждением этого являются суммы возмещений по страхованию кредитных рисков в России. Так, в период 2009-2010 гг. сумма страховых премий по этому виду страхования в российском подразделении компании «Ойлер Гермес» составила около 400 млн. рублей. Сегодня данная страховая услуга привлекает внимание все большего числа российских компаний, их позитивный страховой опыт становится примером и для других участников рынка. Полагаю, что в перспективе страхование коммерческих кредитов станет одним из наиболее востребованных в линейке страховых продуктов для бизнеса в России.