МИФЫ О КРЕДИТНОМ СТРАХОВАНИИ

Владимир Васьков

Кредитное страхование – новый продукт для России. Несмотря на то, что он активно набирает обороты и пользуется все большей популярностью, многие владельцы бизнеса в нашей стране не всегда имеют верное представление о выгоде данной услуги. Недоверие к страхованию как таковому порождает недоверие и к данному продукту. А между тем, кредитное страхование – наиболее эффективный инструмент для увеличения продаж и выхода на новые рынки сбыта.

окончил Российскую экономическую академию им. Г. В. Плеханова, кандидат экономических наук. С 2002 года работал в банках и финансовых компаниях, среди которых «Капитал Страхование» и «Уралсиб». В кредитном страховании с 2007 года, прошел путь от ведущего специалиста по работе с клиентами до топ-менеджера. В настоящее время является заместителем генерального директора, коммерческим директором «Кофас».

Польза для бизнеса

Страховые продукты, зачастую, вызывают у российских предпринимателей негативные эмоции и считаются «лишними» и «ненужными» для бизнеса. Именно такое отношение порождает большое количество мифов об относительно новом для российского рынка страховом продукте – кредитном страховании. Между тем, именно кредитное страхование является наиболее эффективным инструментом для увеличения продаж и выхода на новые рынки, ведь оно позволяет производителям и торговым компаниям без предоплаты отгружать товары покупателям. Кредитные страховщики не только проконсультируют компанию по вопросу состоятельности контрагента, но и покроют убытки, если наступит страховой случай.

Среди наиболее распространенных мифов о кредитном страховании – «недостаточность» кредитных лимитов, «отказ» кредитных страховщиков в выплате возмещений, «преувеличенные» затраты на услугу, «произвольное» обнуление кредитных лимитов и «выборочное» предоставление услуги.

Зачастую бизнесмены ошибочно предполагают, что кредитные страховщики дают недостаточно лимитов на дебиторов. Однако в любом портфеле дебиторской задолженности присутствуют компании с разной платежеспособностью, в том числе дебиторы, вероятность неплатежа или даже банкротства которых весьма высока. Ни одна компания своими силами не в состоянии однозначно правильно оценить потенциал того или иного дебитора. Кредитные страховщики не стремятся предоставить защиту на все 100% дебиторов, ведь наличие ненадежных компаний в портфеле существенно повышает вероятность страхового случая и, как следствие, стоимость страхования. Чтобы стоимость страхования оставалась привлекательной для страхователей, кредитные страховщики исключают из страхования наиболее сомнительных дебиторов, тем самым ограждая своих клиентов и себя от убытков.

«КОФАС»

С 1946 года группа компаний «Кофас» (фр. Coface) – всемирная сеть страховых, факторинговых компаний и агентств деловой информации – предлагает решения в сфере кредитного страхования. С 1992 года представительство «Кофас» в России оказывает своим клиентам услуги по оценке и страхованию кредитных рисков, предоставлению бизнес-информации о российских и зарубежных компаниях, профилактике и взысканию задолженности компаний. На текущий момент команда «Кофас Рус» состоит из 60 сотрудников в Москве и Санкт-Петербурге и обслуживает более 300 клиентов по всей стране. За 2012 год количество клиентов и премиальные сборы компании в России выросли в два раза.

Причины доверять

В России до сих пор определенная часть владельцев бизнеса относится к страховым продуктам с недоверием. Однако кредитное страхование является законодательно регулируемым и лицензируемым видом деятельности, и, если страхователи полагают, что страховщик нарушает условия договора, они могут обратиться к довольно широкому инструментарию для разрешения подобных проблем, в том числе, и в суд. Отсутствие арбитражных разбирательств между страхователями и кредитными страховщиками говорит об отсутствии проблем с выплатами возмещений. Свидетельством порядочности кредитных страховщиков служат положительные отзывы и рекомендации страхователей, прошедших через страховой случай и получивших страховую выплату.

Зачастую те, кто не очень хорошо представляет себе, как работает инструмент кредитного страхования, полагают, что кредитные страховщики завышают стоимость своих услуг, хотя на практике кредитное страхование зачастую оказывается дешевле аналогичных инструментов – аккредитивов, факторинга и банковских гарантий. Если кредитный страховщик получает от потенциального клиента полную и достоверную информацию о портфеле страхуемых рисков, то в страховой тариф не закладывается резерв на случай неприятных сюрпризов, поэтому стоимость страховой защиты оказывается привлекательной для страхователя. Кроме того, чем длительнее сотрудничество страхователя и страховщика, чем меньше страховых случаев, тем ниже стоимость страховой защиты. Страховая премия зачастую включает расходы страховщика на поиск и получение информации о финансовом положении дебитора, ее обработку, мониторинг состояния дебитора во время действия страховой защиты, а также расходы, связанные с истребованием задолженности в случае просрочек, включая судебное преследование должников.

Некоторые владельцы бизнеса опасаются прибегать к услуге кредитного страхования, потому что ошибочно считают, что кредитные страховщики могут в любой момент обнулить их кредитные лимиты и, таким образом, оставить их без страховой защиты. Но страховщикам просто нет смысла необоснованно обнулять кредитные лимиты. Под ударом оказываются их репутация на рынке, а также сборы премии, ведь в случае обнуления лимита на дебитора соответствующий товарооборот исключается из расчета страховой премии, и есть очень большой риск потерять клиента. Обнуление кредитных лимитов происходит в форс-мажорных ситуациях, когда страхователь прекратил бы отгрузки и без страховой защиты. Важной особенностью является то, что в таком случае приостановление страховой защиты распространяется только на последующие отгрузки, а уже совершенные поставки и существующая по ним задолженность остаются застрахованными.

Наиболее частое заблуждение, связанное кредитным страхованием, заключается в том, что страховщики ведут себя слишком избирательно по отношению к своим клиентам и страхуют только крупные международные компании, оставляя российские без шанса воспользоваться услугой. Дело в том, что крупные компании, в особенности, иностранные, на практике гораздо чаще задумываются о важности защиты своих кредитных рисков, поэтому чаще обращаются к кредитным страховщикам. К тому же, усилившаяся конкуренция заставляет их работать со страхователями из любых отраслей и регионов, а многократное снижение минимального застрахованного товарооборота делает кредитное страхование доступным большинству российских компаний.

Таким образом, с развитием кредитного страхования как услуги увеличивается не только его доступность, но и появляется больше информации о нем. Ведь именно четкое представление об услуге дает возможность правильно оценить ее потенциал.

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ
на 2014 год

INTERNATIONAL GROUP OF RATING AGENCIES
RAEX ЭКСПЕРТ РА РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО
Moscow - Ekaterinburg - Almaty - Minsk - Frankfurt - Hong-Kong

Дата проведения	Мероприятие
октябрь	Пресс-конференция «Страхование жизни»
октябрь	Пресс-конференция «Микрофинансирование-2014»
октябрь	VI Экономический форум «Эксперт-200-Казахстан»
8 октября	X Ежегодный форум крупного бизнеса «Эксперт-400»
22 октября	IV Ежегодная конференция «Страхование ОПО»
29 октября	V Ежегодная конференция «Ипотека в России»
12 ноября	XI Ежегодная практическая конференция «Годовые отчеты: опыт лидеров и новые стандарты»
19 ноября	VIII Ежегодный форум «Будущее страхового рынка России»
3 декабря	XIII Ежегодная конференция «Лизинг в России»
12 декабря	XII Региональный инвестиционный конгресс

На правах рекламы

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

По вопросам сотрудничества обращаться:
ТЕЛ.: (495) 225-34-44

Более подробную информацию
о мероприятиях вы можете найти на сайте:
WWW.RAEXPERT.RU