

СТРАХОВАНИЕ ТОРГОВЫХ КРЕДИТОВ. СТРАХОВАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.

Основная цель страхования дебиторской задолженности или страхования торговых кредитов (как его часто называют) - защита предприятия, от рисков, связанных с неплатежеспособностью контрагентов.

Страховым случаем в страховании дебиторской задолженности является неуплата платежа контрагентом по уже поставленной ему продукции. Страхование дебиторской задолженности распространено среди производственных и торговых компаний, но оно применимо практически ко всем отраслям, где существуют кредитные риски.

— Варианты договора страхования дебиторской задолженности:

- На конкретную поставку товаров и услуг в рамках конкретного договора;
- Для одной или нескольких товаров и услуг;
- Целиком на деятельность предприятия в рамках установленных страховщиком лимитов на каждого контрагента.

При организации страхования дебиторской задолженности наши основные задачи оценить кредитные риски предприятия и предложить решения по их оптимизации с помощью страховых продуктов, а также нашего опыта работы с другими предприятиями. Мы часто сталкиваемся с тем, что существующая политика риск-менеджмента наших клиентов требует не только включения в нее страхования, но и ее доработки по другим способам защиты от кредитных рисков. После анализа вашей текущей кредитной политики и взаимоотношений с контрагентами, мы обязательно вам предложим варианты уменьшения кредитных рисков.

МЫ ПРЕДЛАГАЕМ вам воспользоваться нашими услугами по страхованию дебиторской задолженности вашей компании от финансовых потерь, связанных с банкротством, невозвратом или неполным возвратом денежных средств от контрагента.

Как работает страхование дебиторской задолженности:

Предлагаем рассмотреть классический вариант страхования дебиторской задолженности на предприятии. После получения от вас запроса на страхование и заполненного заявления на страхование и информации по вашим контрагентам, мы проверим каждого заявленного контрагента на предмет благонадежности.

Для этого нам необходимо получить от вас пул контрагентов, по которым вы планируете страховать отсрочки платежа, объем годового оборота с каждым из них, а также требуемые лимиты и сроки. В результате рассмотрения мы предложим на каждого из данных контрагентов (по которым получим положительный акцепт от СБ) лимит и срок, на который можно давать отсрочку. По заявленному пулу контрагентов будет действовать общий тариф на каждую отгрузку товаров.

Контакты:

8 800 333 08 03
бесплатно по РФ

+7 495 640 54 00
Центральный офис
г. Москва

Веб сайт:
www.horib.ru

Эл. почта:
info@horib.ru



Страховая премия будет рассчитываться ежемесячно, исходя из объема отгруженной продукции за текущий месяц умножением объема в рублях на тариф. Если контрагент не будет исполнять обязанность по оплате в согласованный срок, то вы получите компенсацию от страховщика. А проблемы по взысканию суммы долга и неустоек лягут полностью на страховую компанию.



— Для подготовки коммерческого предложения по страхованию дебиторской задолженности необходимы следующие вводные:

- Общие сведения о предприятии;
- Данные о возможных убытках из-за неисполнения обязательств контрагентами, которые возникали в последние 2-3 года;
- Данные о планируемом количестве продаж в будущем году;
- Данные о контрагентах и существующих кредитных лимитах.

Контакты:

8 800 333 08 03
бесплатно по РФ

+7 495 640 54 00
Центральный офис
г. Москва

Веб сайт:
www.horib.ru

Эл. почта:
info@horib.ru

Обратитесь к нам, и вы получите предложение, действительно заслуживающее вашего внимания!