

Кредитное страхование: комплексная защита и управление рисками

ОАО «КапиталЪ Страхование»

Михаил Карякин

Москва, 10 октября 2007 г.

Содержание:

1. О компании
2. Зачем?
3. Что делать?
4. Когда?
5. Какова практика?

- ✓ **ОАО «КапиталЪ Страхование»** активно работает на российском и международном страховых рынках с **1992 года**. Сегодня «КапиталЪ Страхование» занимает лидирующее положение по активам и собственному капиталу среди российских страховщиков. По состоянию на 1 января 2006 года собственный капитал компании составляет 12,8 млрд. рублей.
- ✓ В «КапиталЪ Страхование» предоставляет своим клиентам **полный спектр классических страховых услуг**. Лицензия С №1298 86 от 08.02.2006г. предусматривает 100 страховых продуктов.
- ✓ ОАО «КапиталЪ Страхование» входит в страховую группу «КапиталЪ», деловая репутация которой **подтверждена рейтингом A++** «Высокий уровень надежности с позитивными перспективами», присвоенным рейтинговым агентством «Эксперт РА».
- ✓ Страховая группа «КапиталЪ» входит в состав Финансовой группы «ИФД КапиталЪ», занимающей лидирующие позиции в сфере страхования, пенсионного обеспечения, инвестиционного и банковского бизнеса России. В настоящий момент **активы Группы составляют около 5 млрд. долл. США**.
- ✓ Компания занимает **лидирующие позиции** на российском рынке корпоративного страхования, в т.ч. **страхования кредитов**.

ЗАЧЕМ?

1. **Защита активов** компании / **возмещение возможных** потерь

- дебиторская задолженность покупателей подвержена не меньшим рискам прямых потерь, чем прочие активы компании
- в кризисной ситуации полная или частичная потеря дебиторской задолженности может привести к снижению ликвидности компании и более тяжелым последствиям
- простой учет дебиторской задолженности не позволяет получить полноценную оценку рисков и возможных потерь

2. **Усиление кредитного менеджмента**

- страховая компания предоставляет фактически независимую оценку рисков, связанных с потерей дебиторской задолженности
- страхование подразумевает должный учет, лимитирование, контроль и иерархию кредитных решений
- обязательная составляющая – своевременное реагирование на негативные изменения в оценке платежеспособности покупателей

ЗАЧЕМ?

3. **Повышение прозрачности компании** для владельцев / инвесторов / кредиторов
- дебиторская задолженность не должна рассматриваться как «суммарный долг покупателей», но как управляемое множество должников
 - необеспеченные долги покупателей могут исказить отчетность компании в части расчета прибыли / убытка за отчетный период
 - риск неплатежей покупателей влияет на платежеспособность самой компании
-

4. Страхование - **панацея?**

Нет! Кредитное страхование в отрыве от должного кредитного менеджмента не может решить перечисленные проблемы.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Что необходимо сделать *для успешного* приобретения *страхового покрытия* ? ...

- сформулировать цели и параметры требуемого страхования
- аккумулировать и систематизировать необходимую информацию: кредитная политика и кредитный менеджмент компании, опыт работы с торговыми кредитами в предыдущие годы
- выбрать страховщика
- «помочь» страховщику в процессе установления кредитных лимитов

ЧТО ДЕЛАТЬ?

... **во время** действия договора **страхования** ? ...

- четкое соблюдение официальной кредитной политики компании и базовых условий договора
- де-факто необходимо максимально «сблизить» кредитный менеджмент и условия, выдвигаемые страховщиком
- постоянно корректировать и модифицировать договор в зависимости от меняющегося рыночного окружения (в частности, кредитные лимиты и новые покупатели)
- предупреждать убытки – совместно со страховщиком
- избегать ситуации «страхователь против страховщика»

ЧТО ДЕЛАТЬ?

... *для получения* страхового **возмещения** ?

- соблюдать базовые условия договора страхования
- своевременно информировать страховщика о «проблемах» с покупателем и просрочках платежей
- предпринимать меры по минимизации потерь и взысканию долгов (этим может заниматься и страховщик) в сотрудничестве с страховой компанией
- располагать всеми документами, доказывающими факт наступления и размер страхового случая, позволяющими взыскивать долг в арбитражном процессе

КОГДА?

Всегда!

Но выгоднее начинать страхование, когда «все хорошо», т.е.:

- отлаженный кредитный менеджмент
- позитивная статистика убытков
- прозрачность информации о покупателях
- растущий рынок сбыта

КАКОВА ПРАКТИКА?

Рынок страхования в нашей стране развивается уже 10 лет

Качество страховых услуг во многом соответствует международным стандартам благодаря линиям сотрудничества с мировыми лидерами кредитного страхования

На сегодняшний день в России застраховано не более 1-2% товарооборота против 70-80% в Европе

Но при этом в последние 2 года рост рынка составляет не менее 40% в год и наблюдается очевидный интерес отечественных компаний к страхованию при торговом кредитовании в России и при экспорте товаров и услуг



Спасибо за внимание!

WWW.TRADE-CREDIT-INSURANCE.RU

