

16 декабря 2015 года в Москве пройдет тренинг Андреаса Штайнборна «Обеспечения в коммерческих кредитах для поставщиков».

В преддверии этого мероприятия Институт кредитного менеджмента и Ирина Госсен, член RuICM, лауреат конкурса «Лучший кредитный менеджмент - 2014» в номинации «Кредитная политика», пообщались с господином Штайнборном насчет предстоящего тренинга, а также задали несколько профессиональных вопросов, которые интересуют многих кредитных специалистов.

**RuICM: Что нового узнают участники, посетив тренинг «Обеспечения в коммерческих кредитах для поставщиков»? Почему именно сейчас так важно развивать свои знания в этой области?**

**Андреас Штайнборн:** Новизна знаний, которые получит участник на данном тренинге конечно же зависит от знаний этого участника.

В целом же слушателям будет предложена систематическая проработка этой сложной темы с теоретическими основами, правовыми условиями, экономическими взаимосвязями и многими практическими примерами, которые оживляют теорию и дают представление о возможностях обеспечения коммерческих кредитов.

В итоге участники семинара должны получить *навык использования коммерческих кредитов как инструмента, способствующего продажам таким образом, чтобы связанные с этим риски неплатежей или задержки платежей не представляли угрозы для собственной компании.*

**Данная тема особенно актуальна, так как:**

- в последнее время использовать банковские кредиты становится всё сложнее и дороже, и поэтому коммерческие кредиты представляют собой интересную альтернативу или дополнение к существующим возможностям;

- риск неплатежей растёт по причине существующих в настоящее время рамочных условий, таких как рост цен на энергоносители, падение курса рубля, инфляция, политическая обстановка;

- имеющиеся в настоящее время обеспечения достигли такой сложности, что в отношении их количества возможностей, вариантов и провайдеров соответствующих услуг требуются специальные знания, чтобы эффективно и с отдачей использовать инструменты обеспечения предоставляемых своим клиентам коммерческих кредитов.

**Ирина Госсен:** *Андреас, хотелось бы более подробно рассмотреть несколько вопросов, которые напрямую связаны с темой Вашего тренинга. При каких основных показателях / выполнении условий, можно рассчитывать на снижение тарифа от страховой компании? Тот факт, что страховой случай так и не наступил, будет принят во внимание страховой компанией или нет?*

**Андреас Штайнборн:** В процессе своей деятельности каждый страховщик разработал собственные методологические основы для своих предложений, которые он постоянно адаптирует в соответствии с тенденциями рынка. Данные методы основываются на собственном опыте страховщиков, актуальных результатах и оценках рисков страны, отрасли, клиента и страхуемого предприятия.

Страховщик заинтересован составить предложение таким образом, чтобы он был интересен для потенциального клиента, а также обеспечивал собственную доходность – исходя из собственных оценок риска.

В целом же можно отметить следующие важные параметры, учитываемые страховщиком при разработке им предложения:

- страхуемая выручка – здесь есть базовые значения страховых взносов в зависимости от объёмов;
- оборачиваемость дебиторской задолженности (DSO) – чем меньше, тем выгоднее ставки;
- убытки в прошлых периодах – чем меньше, тем лучше;
- страна, отрасль и кредитоспособность рисков / страхуемых клиентов - здесь наблюдаются интересные различия у страховщиков, которыми можно и следует воспользоваться;
- значительное влияние на условия договора страхования может оказать сотрудничество / заключённые договоры со страховщиком в других странах.

***Кроме указанных существует ещё ряд факторов, которые могут позитивно отразиться на условиях договора и которые будут представлены на тренинге.***

**Ирина Госсен:** *Клиент не согласен с установленными кредитными лимитами от страховой компании. Возможно застраховать только ту сумму, которая будет превышать кредитный лимит?*

**Андреас Штайнборн:** Установление лимитов, страховых сумм является основной услугой страховщика, так как именно на этой базе будет осуществляться возмещение в случае наступления страхового случая.

Оценка кредитоспособности компании и установление в результате данной проверки кредитного лимита представляет собой сложный процесс, при котором на основе имеющейся информации делаются оценки на будущее.

Если установленный лимит не соответствует запрошенному, то на это, как правило, есть три причины:

- недостаточная кредитоспособность;
- недостаточность информации о кредитоспособности;

- спорная оценка имеющейся информации.

Страхование сумм, которые превышают установленные лимиты, по логике невозможно. Нет лимита - нет страхования.

***Что можно предпринять, чтобы удовлетворить потребность в лимитах или всё-таки обеспечить незастрахованные требования, будет представлено на тренинге.***

***Ирина Госсен: Предусмотрено страхование Дебиторской задолженности с определенного дня (если этот день устанавливает клиент)? Т.е. Возможно самому клиенту установить с какого именно дня (количественный показатель) будет застрахована дебиторская задолженность?***

**Андреас Штайнборн:** Требования из поставок и оказания услуг возникают в тех случаях, когда компания предоставляет своим клиентам отсрочку платежа.

Решение о предоставлении или о сроке предоставления отсрочки в отношении каждого конкретного покупателя уже является составляющей частью решения о кредите. Данное решение должно прежде всего основываться на кредитоспособности покупателя.

В этом отношении страховщики разработали определённые стандарты при одобрении решений об отсрочках.

Независимо от этого для определённых проектов или потребностей со страховщиками могут быть достигнуты специальные договорённости. Для этого, как правило, необходимы определённые подготовительные мероприятия и согласования. Образ действий сравним с описанным в предыдущем ответе.

***Во время тренинга будут подробнее затронуты подобные вопросы, поскольку они, среди прочего, являются ключевыми элементами страхования коммерческих кредитов.***

***Ирина Госсен: Клиент компании узнаёт, что вся его задолженность застрахована. Как избежать ситуации, чтобы клиент компании не принял решение о непогашении задолженности, ведь теперь это может сделать за него страховая компания?***

**Андреас Штайнборн:** Если говорить о российских страховщиках коммерческих кредитов, то они установили в своих условиях страхования, что покупатели (клиенты страхователя) не должны быть проинформированы о наличии заключённого договора страхования коммерческого кредита.

Если же покупатель узнает о наличии такого страхования и поэтому будет нарушать свои обязательства по оплате, в дело пойдут обычные инструменты страхования коммерческих кредитов:

- снижение или прекращение страховой защиты для будущих требований по поставкам и оказанию услуг в отношении поставщика;

- снижение или прекращение страховой защиты в отношении других, застрахованных поставщиков;

- взыскание задолженности в досудебном и, при необходимости, в судебном порядке;
- передача сведений и включение в так называемые «чёрные списки», благодаря чему получение новых кредитов для других поставщиками или получателей кредитов будет, как минимум, осложнено.

Если соответствующие требования были застрахованы, то возмещение осуществляется после истечения так называемого «периода ожидания».

С выплатой возмещения право требования исполнения обязательства переходит к страховщику, и он предпримет всё, чтобы добиться оплаты или при необходимости банкротства должника.

**RuICM: Андреас, что такое креативные техники коммуникаций? Как их использование влияет на работу участников на тренинге?**

**Андреас Штайнборн:** На семинаре используются различные методы креативных техник коммуникации, к примеру «мозговой штурм» (brainstorming session). Это поможет участникам объединить свои знания и получить новый опыт уже не только благодаря программе тренинга, но и другим слушателям.

#### **Об авторе:**

Андреас Штайнборн (MA in Economics). Профессионал с огромным опытом работы в кредитном страховании: более 20 лет работы в компании Euler Hermes credit insurance group, и с 2005 по 2010 год занимал пост главы представительства в Euler Hermes, Россия. С 2012 года занимается развитием компании Delcreda GmbH, в качестве специалиста по управлению дебиторской задолженностью в России и странах СНГ.

Г-н Штайнборн является специалистом по управлению дебиторской задолженностью, прежде всего по получению и оценке информации, решений по страхованию коммерческих кредитов и факторингу, взысканию долгов, поддержке в IT-обработке данных, анализу и тренингам

***Тренинг «Обеспечения в коммерческих кредитах для поставщиков» пройдет в Москве 16 декабря. Более подробная информация о мероприятии на сайте Института кредитного менеджмента - [http://ruicm.ru/events/event\\_19/](http://ruicm.ru/events/event_19/)***