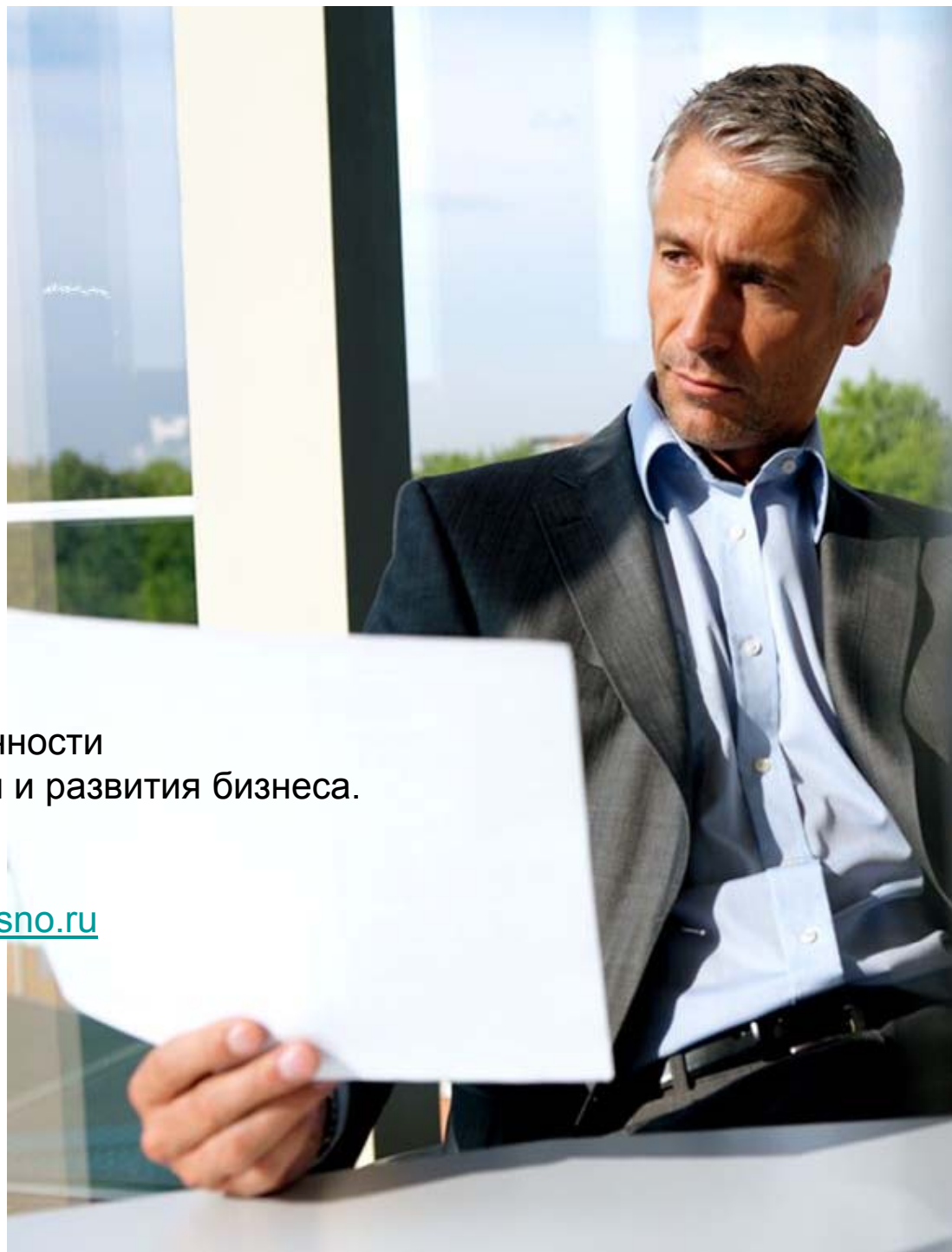


РОСНО

в составе Allianz 

Страхование дебиторской задолженности
как инструмент управления рисками и развития бизнеса.

Ольга Афанасьева, afanasievao@rosno.ru
8-916-143-7543



Почему выбирают РОСНО?

Известность

Мы одна из самых известных страховых компаний в России. Согласно исследованиям GfK Русь, проводимых среди потребителей страховых услуг, 95 из 100 россиян знают марку РОСНО

Профессионализм

Наша команда — это более **5 000 высококвалифицированных специалистов**

Наши партнеры — это крупнейшие компании, отличающиеся высоким уровнем надежности

Индивидуальный подход

В распоряжении наших клиентов более **130 видов добровольного и обязательного страхования**

Наши продукты оптимизированы для решения конкретных задач и потребностей клиентов

Высокое качество сервиса

Мы обеспечиваем европейский сервис и высокие стандарты обслуживания

Мы всегда рядом с клиентом: наша сеть насчитывает более **88 филиалов** во всех субъектах России

Финансовая стабильность

Нам присвоен **максимальный рейтинг надежности AAA.ru** по национальной шкале рейтинговым агентством Moody's Interfax

Мажоритарным акционером РОСНО (100% минус 1 акция) является международный финансово-страховой концерн **Allianz SE**

Какие риски могут быть застрахованы?



Общие

- длительный неплатеж;
- банкротство контрагента, в т.ч. и по причине самоликвидации;
- потеря ликвидности и снижение роста производства, потеря доли рынка и дополнительные издержки на возврат клиентов или привлечение новых;
- проблемы финансирования оборотного капитала.



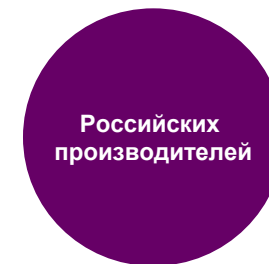
Риски экспортеров

- сложность в получении информации о контрагенте и ее интерпретация;
- ведение дел в другой юрисдикции;
- штрафные санкции из-за невозврата валютной выручки.



Внутреннего рынка

- асимметричность информации (отсутствие кредитных бюро по юридическим лицам);
- отсутствие кредитной политики компании;
- стратегия использования чужих денег;
- Мошенничество.



Российских производителей

- потеря конкурентоспособности при вступлении в ВТО

Ценность страховой защиты



Заключение страхового договора – гарантия финансовой стабильности вашего предприятия

- объективная оценка действующего клиентского портфеля и снижение вероятности наступления финансовых потерь с помощью экспертного мнения специалистов кредитного страхования;
- определение возможности работы с новыми покупателями и определение уровня торговых отношений (размер кредита) для новых/действующих контрагентов, усиление контроля за дебиторской задолженностью;
- расширение географии сбыта и увеличение уровня продаж;
- защита бизнеса при банкротстве или длительном неплатеже покупателя (должника) за счет получения страхового возмещения;
- повышение кредитного рейтинга перед банками, компаниями-кредиторами, рейтинговыми агентствами, инвесторами (акционерами).



Проверка риска контрагента – дебитора

1	Внутренние источники	<ul style="list-style-type: none">• EULER HERMES-WORLD• Анализ отрасли• Менеджер по продажам• Информация от страхователя• Информация от покупателя
2	Информационные агентства	<ul style="list-style-type: none">• Информационные агентства• Рейтинговые агентства• Агентства по взысканию дебиторской задолженности
3	Международные Организации	<ul style="list-style-type: none">• Кредитные бюро• Финансовые институты• Некоммерческие организации
4	Внешние источники	<ul style="list-style-type: none">• Интернет• ТВ/Радио• Бизнес обзоры• Пресса

Схема работы с использованием страхования



Особенности страхования дебиторской задолженности



- обращение к страховщику не является обязательством подписывать договор страхования;
- анализ ретроспективы ведения бизнеса потенциального Страхователя;
- декларирование всего торгового оборота для андеррайтинга (предстраховой экспертизы);
- анализ ретроспективы ведения бизнеса каждого контрагента Страхователя, установление индивидуальных кредитных лимитов;
- мониторинг контрагентов, Buyer Visit (1 раз в год);
- период ожидания;
- участие страхователя в убытке (франшиза);
- наличие минимальной гарантированной премии (как правило);
- страхователь = выгодоприобретатель;
- сделки между аффилированными лицами не страхуются;
- оговорка stop & go.

Защита интересов кредитора



Текст подзаголовка

- получение компетентного экспертного заключения о кредитоспособности и финансовом состоянии контрагента;
- защита кредитных рисков от «плохих долгов»;
- усиление контроля за дебиторской задолженностью;
- стабилизация денежных потоков и управление ликвидностью в случае непредвиденного убытка;
- снижение резервов под сомнительную задолженность;
- способность обеспечивать доступные расчетные условия для контрагентов;
- оптимизация и расширение клиентской базы (диверсификация текущего бизнеса), увеличение объема продаж;
- возможность влияния на бизнес контрагента с помощью управления кредитными квотами (кредитные лимиты страхового покрытия);
- получение оборотного капитала под обеспечение в виде застрахованной дебиторской задолженности;
- улучшение качества риск-менеджмента компании;
- защита интересов акционеров и повышение инвестиционной привлекательности бизнеса.

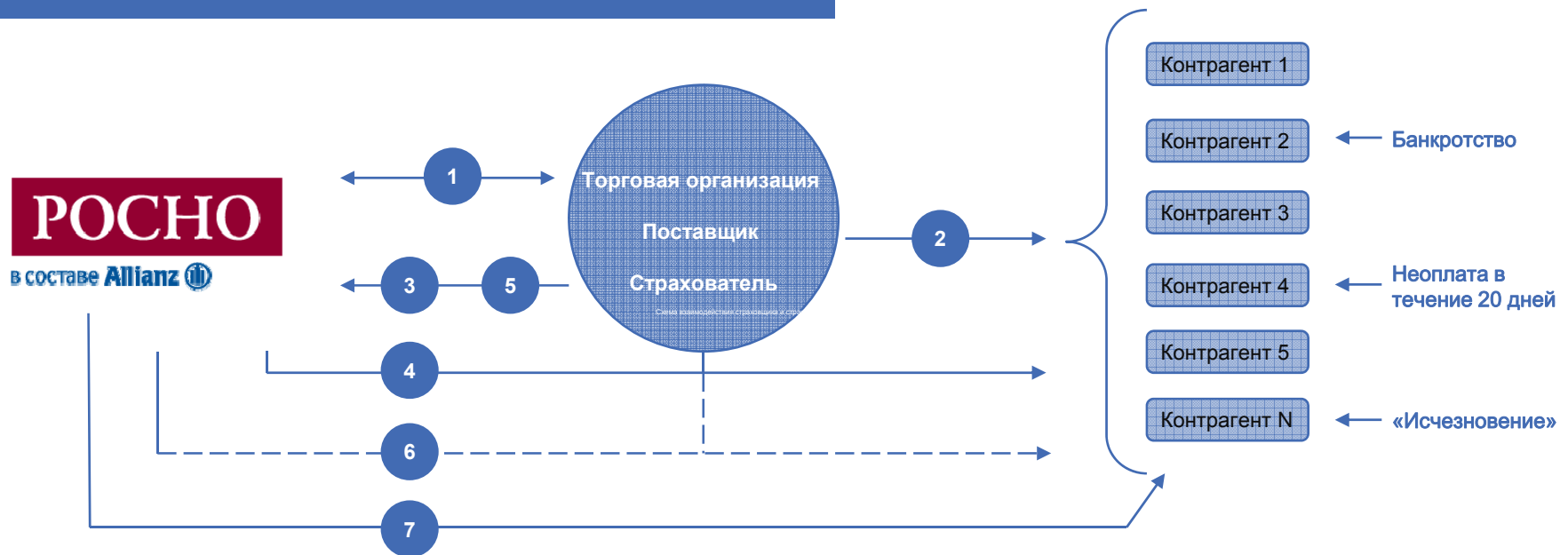
Превентивные меры урегулирования убытков



Текст подзаголовка

- постоянный мониторинг платежеспособности контрагента-дебитора;
- снижение или аннулирование текущего кредитного лимита на вашего дебитора;
- отказ в установление кредитного лимита из-за закрытия кредитной квоты на вашего контрагента за счет поставок от других вендоров;
- воздействие на дебитора-неплательщика с помощью кредитных квот других поставщиков;
- проведение трехсторонних переговоров «Страхователь-Страховщик-Дебитор».

Схема взаимодействия страховщика и страхователя



1. Заполнение анкеты – заявления для проведения РОСНО предстраховой экспертизы (оценка кредито- и платежеспособности контрагента, установление кредитных лимитов); заключение Договора Страхования
2. Отгрузка товаров/предоставление услуг на условиях отсрочки/рассрочки платежа, выставление счета
3. Направление отчетов о состоянии оплаты счета Контрагентом по договору поставки
4. Мониторинги Buyer's Visit
5. Незамедлительное информирование РОСНО о просроченном платеже
6. Реализация мероприятий, согласованных со страхователем, направленных на урегулирование убытка Страхователя в период ожидания
7. По окончании периода ожидания и предоставления заявления на выплату, РОСНО производит выплату страхового возмещения

Последовательность



Порядок действий



Экспортный коммерческий (товарный) кредит-внешнеторговая сделка коммерческого кредитование с условием оплаты с отсрочкой или рассрочкой платежа

Шаг

- подписание контракта и отправка товара за границу (оказание работ, услуг);
- длительный неплатеж, банкротство контрагента, в т.ч. самоликвидация;
- отсутствие выписки банка, подтверждающей поступление валютной выручки;
- ведение дел, в том числе и судебных, в другой юрисдикции;
- исполнение банком функции агента валютного контроля- направление уведомления в бюджетно-финансовую комиссию.

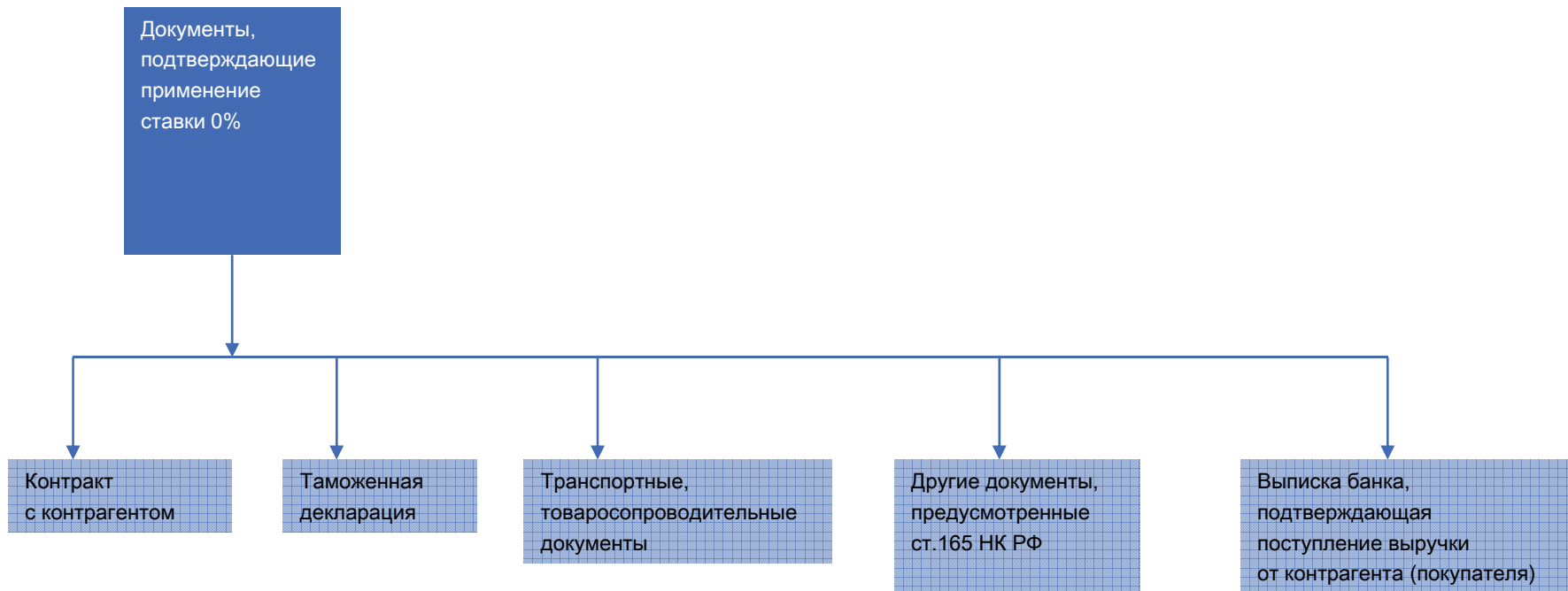
Цена вопроса

- цена поставки (1 000 000);
- убыток в размере цена контракта (- 1 000 000);
- начисление НДС (- 180 000);
- от 50 000 долларов США;
- штраф от 3/4 до 1 размера непоступившей валютной выручки (минимум - 750 000, максимум – 1 000 000);
- минимальный Убыток экспортера 1 930 000.

Дополнительно

- выписка банка- обязательный документ для подтверждения нулевого НДС;
- п.4 ст.15.25 КоАП РФ;

Документы, подтверждающие применение ставки 0 % НДС



Судебная практика по привлечению к административной ответственности

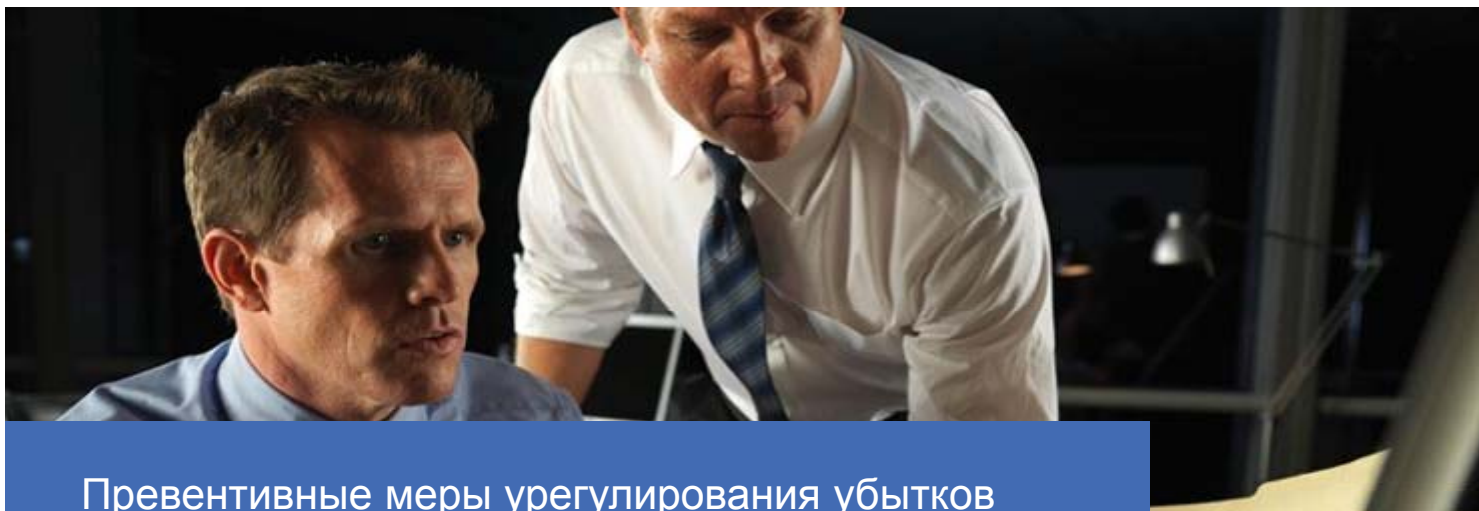


<< + >>

Если юридическое лицо предприняло все зависящие от него меры по репатриации денежных средств, привлечение его к административной ответственности невозможно. При этом под всеми возможными мерами подразумевается неоднократное обращение к контрагенту с требованием о перечислении денежных средств, командировка специалистов для переговоров и т.п. Постановления ФАС МО от 27 ноября 2006 г. № КА-А40/8209-06, ФАС СЗО от 17 апреля 2008 г. № А66-7425/2007, ФАС СЗО от 7 мая 2008 г. № А58-28404/2007

<< - >>

По мнению судов, необходимо учитывать не те действия по получению денежных средств, которые были предприняты резидентом после неисполнения контрагентом его обязанностей, а те обеспечительные способы, которые были предусмотрены с целью получения или возврата денежных средств немедленно при наступлении срока исполнения договорных обязательств. К таким обеспечительным мерам могут быть отнесены меры, предпринятые резидентом при выборе контрагента, а также условия контракта, исключающие риск неисполнения нерезидентом принятых на себя обязательств. Постановление ФАС МО от 5 февраля 2008 г. № КА-А40/14029-07



Превентивные меры урегулирования убытков

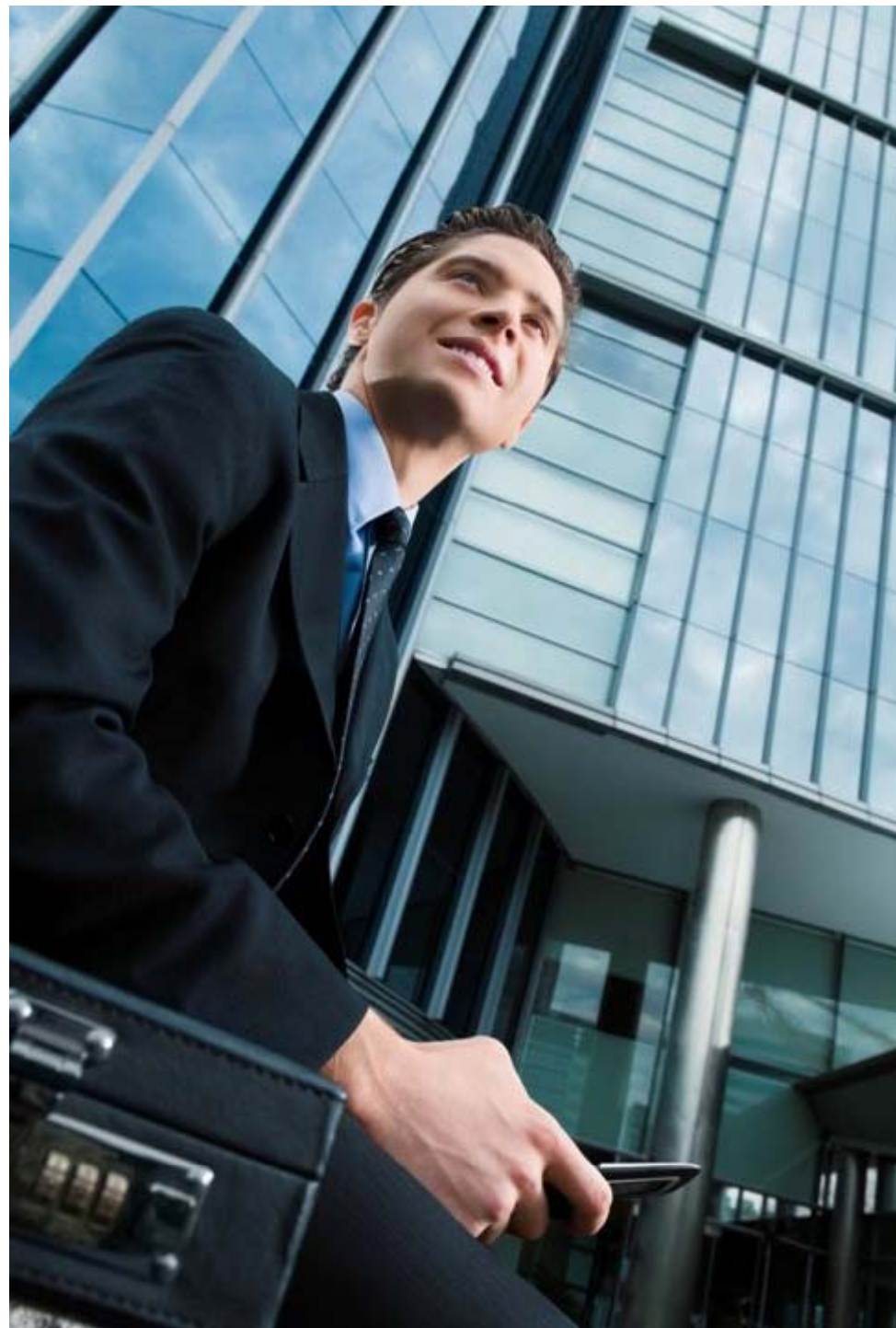
- постоянный мониторинг платежеспособности контрагента-дебитора через информационную базу партнера-перестраховщика (40 000 000 компаний в ежедневном оперативном режиме);
- снижение или аннулирование текущего кредитного лимита на вашего дебитора;
- отказ в установление кредитного лимита из-за закрытия кредитной квоты на вашего контрагента за счет поставок от других поставщиков;
- воздействие на дебитора- неплательщика с помощью кредитных квот других поставщиков;
- проведение трехсторонних переговоров Страхователь- Страховщик- Дебитор или Встреча и проведение переговоров сотрудниками бизнес- подразделения партнера-перестраховщика в соответствующей юрисдикции;
- направление Контрагентам письменных требований на оплату задолженности;
- урегулирование убытка, правовая поддержка страхователя при судебном взыскании в другой юрисдикции, сбор пакета документов, подтверждающего применение всех мер воздействия при урегулировании убытка;
- судебная поддержка в России при опротестовании штрафов АпК.

РОСНО

в составе Allianz 

Финансирование под обеспечение в
виде застрахованной дебиторской
задолженности

Описание процессов взаимодействия
между банком и РОСНО



Преимущества проекта



Для банка:

- Возможность предложить клиентам новый кредитный продукт - финансирование оборотного капитала под обеспечение в виде застрахованных денежных прав требований
- Снижение кредитных рисков за счёт добавления в структуру обеспечения кредитов требования застраховать дебиторскую задолженность (этот вид обеспечения защищает интересы банка в большей степени, нежели залог товара на складе или товаров в обороте, так как при реализации последних предъявление прав и изъятие проблематичны)
- Улучшение качества управления рисками бизнеса заемщиков (риски второго уровня, напрямую влияющие на платежеспособность заемщика)

Для страховщика:

- Создание дополнительного канала продаж
- Диверсификация портфеля
- Предоставление дополнительных инновационных финансовых инструментов клиентам страховщика

Текст подзаголовка

- подписание договора о конфиденциальности;
- согласование трехстороннего договора или определение положений в договоре страхования, управляющих рисками банка, обязательное наличие письменного согласия банка на изменение реквизитов для выплаты страхового возмещения на счета в банке, отличном от финансирующего и т.д.;
- согласование процедуры урегулирования убытков в довыплатном порядке;
- определение процедуры андеррайтинга. При достижении договоренности о принятии андеррайтинга РОСНО - согласование методики;
- открытие отдельного лимита на РОСНО, не связанного с классическим страхованием (если применимо);
- согласование коммерческого предложения для клиента, с уточнением формулы расчета дисконтирования (для клиентов банка);
- в связи с тем, что acceptance ratio риск-андеррайтинга РОСНО составляет 60-70% от общего объема дебиторской задолженности, заявленной на страхование (обязательным условием принятия на предстраховую экспертизу является декларирование всего торгового оборота, продаваемого в кредит с условием об отсрочке или рассрочки платежа), то дисконтирование портфелей страхователей РОСНО, пришедших в банк по направлению страховой компании производится следующим образом:
объем застрахованной дебиторской задолженности дисконтируется на величину равную или меньше франшизе, указанной в договоре страхования; незастрахованная часть - по усмотрению банка. (если применимо);
- корректировка проекта в зависимости от схемы работы: финансирование под обеспечение в виде застрахованных денежных прав требований; управление рисками по сделкам торгового финансирования; выкуп дебиторской задолженности; финансирование экспортных контрактов; страхование авансовых платежей;
- после подписания договора страхования - сверка количества, объемов и корректности заявленных на финансирование сделок между банком и страховщиком для расчета лимита кредитной линии;
- ежемесячная сверка объема финансирования с объемом застрахованной дебиторской задолженности.

Требования к заемщику-страхователю



Параметры для первых двух-трех клиентов для отработки технологии работы:

- Страховой оборот минимум экв. 3 000 000 долларов США;
- Минимальный кредитный лимит на контрагента, принимаемого как риск на страхование, экв. 10 000 долларов США.

Далее:

- Страховой оборот от экв. 10 000 000 долларов США;
- Минимальный кредитный лимит на контрагента экв. 15 000 долларов США.



Информация и документы по потенциальным заемщикам-страхователям

- заявление-анкета на страхование;
- список контрагентов-дебиторов;
- типовая документация клиента со своим дебитором (например, проект договора-поставки);
- процедура контроля и сбора дебиторской задолженности; кредитная политика (методика) Страхователя (иногда).



Процедуры РОСНО

- первичный андеррайтинг проводится в течение 1-2 недель (иногда, в сложных проектах, до 2-х месяцев);
- при действующем договоре страхования андеррайтинг новых дебиторов - от 1 до 7 рабочих дней;
- мониторинг рисков; корректировка кредитных лимитов на дебиторов (аннулирование, уменьшение, увеличение) – постоянно.

Афанасьева Ольга, директор специализированного агентства по страхованию
дебиторской задолженности и экспорта

Afanasievao@rosno.ru

495- 956-2105

916-143-7543

www.rosno.ru