

CREDIT RISK MANAGEMENT



Badita & Pop



Badita & Pop

DESPRE NOI

Serviciul de management al creditelor comerciale reprezinta cea mai noua directie de dezvoltare a activitatilor grupului B&P, avand ca obiectiv diversificarea solutiilor oferite clientilor pentru gestionarea eficienta a afacerilor.

Fondata prin reunirea expertizei avocatilor partneri in domeniul colectarii creantelor comerciale cu experienta specialistilor in credit management care s-au alaturat echipei B&P, compania B&P CREDIT MANAGEMENT SOLUTIONS SRL are misiunea de a sprijini companiile sa-si creeze, gestioneze si dezvolte cel mai bun portofoliu de clienti existenti pe piata, oferind solutii complete pentru administrarea creditelor comerciale de la momentul primirii comenzii pana la incasare (order-to-cash).

Aceste solutii se adreseaza atat companiilor mici si mijlocii care nu au departamente specializate pentru gestionarea creditelor comerciale si colectarea creantelor, cat si companiilor mari si corporatiilor care doresc sa externalizeze aceste activitati in vederea unei utilizari mai bune a resurselor umane si financiare prin directionarea acestora catre activitatea de baza.



MANAGEMENTUL CREDITELOR

Portofoliul de clienti este “activul” cel mai important al oricarei companii, aratand atat valoarea produselor si serviciilor create cat si capacitatea de a le promova si vinde pe piata. Acordarea de credite comerciale clientilor prin furnizarea de produse sau servicii cu plata la termen este o componenta esentiala pentru construirea relatiilor de afaceri si un instrument important de crestere a vanzarilor si dezvoltare a afacerilor. In acelasi timp, pe langa avantajele reciproce de care beneficiaza ambele parti implicate, tranzactiile comerciale cu plata la termen implica pentru furnizori o serie de riscuri si costuri ce pot aparea in urma achitarii cu intarziere sau neachitarii obligatiilor contractuale de catre clienti.

Zilnic, mii de companii din intreaga lume devin insolvente, iar de cele mai multe ori falimentul lor lasa in urma datorii neachitate catre furnizori si alti creditori si le genereaza acestora probleme financiare grave (scaderea cifrei de afaceri si inregistrarea de pierderi, deteriorarea lichiditatii si a capacitatii de onorare a propriilor obligatii contractuale, costuri suplimentare pentru atragerea de noi surse de finantare a activitatii, etc.).

Cateva calcule simple arata ca, pentru compensarea unei pierderi de 10.000 Euro cauzata de falimentul unui client, o companie cu rata bruta a profitului de 5% trebuie



sa atraga vanzari suplimentare de 200.000 Euro, iar in cazul in care debitul nerecuperat se ridica la 50.000 Euro cifra de afaceri suplimentara care trebuie realizata pentru pastrarea profitabilitatii este de 1 milion Euro. Privita din aceasta perspectiva, o vanzare pe credit reprezinta mai degraba un cost pentru furnizor pana la momentul incasarii efective a sumelor datorate de catre client. Astfel de situatii sunt frecvente in

lumea afacerilor, reprezentand o surpriza doar pentru acei furnizori care au avut in vedere doar cresterea volumului vanzarilor fara a lua masuri corespunzatoare pentru evaluarea si minimizarea riscurilor asociate tranzactiilor comerciale.

Evaluarea corecta a riscului ca platile sa fie primite cu intarziere sau chiar deloc permite furnizorilor derularea in cunostiinta de cauza a tranzactiilor comerciale si ajustarea prompta a conditiilor de acordare a creditelor comerciale si a modalitatilor de colectare a creantelor.

Principalele intrebari pe care trebuie sa si le puna orice furnizor in legatura cu acordarea de credite comerciale unui client corespund categoriilor majore de riscuri asociate tranzactiilor cu plata la termen:

- **Riscul de solvabilitate** (care este probabilitatea ca acest client sa intre in insolventa?)
- **Riscul de lichiditate** (are clientul capacitatea de achitare la timp a contravalorii marfurilor sau serviciilor livrate?)
- **Riscul de volum** (este volumul creditelor comerciale acordate adecvat marimii clientului si tendintei de crestere sau reducere a activitatii sale?)



POLITICA DE CREDITARE

Pentru minimizarea riscurilor asociate tranzactiilor comerciale si derularea de vanzari profitabile, orice furnizor, indiferent de volumul afacerii sale si numarul de clienti din portofoliu, trebuie sa acorde o importanta deosebita administrarii creditelor comerciale pornind de la **definirea unei politici de creditare** care sa prezinte in mod clar si transparent urmatoarele aspecte majore:

- o obiectivele activitatii de creditare cuantificate in tinte masurabile si definatorii pentru nivelul de risc asumat in cadrul companiei (de ex. procentul maxim de creante cu scadenta depasita in total creante sau procentul maxim de vanzari catre clientii cu un grad de risc peste medie)
- o tipurile de clienti si domeniile lor de activitate
- o conditiile de vanzari pe credit (termenele de plata acordate, reguli de acordare a discount-urilor pentru plata in avans sau la livrare, abordarea solicitarilor de plata in rate sau de extindere a termenelor de plata, rata dobanzii aplicate in cazul intarzierilor la plata, transferul dreptului de proprietate a bunurilor)
- o metode de calcul si analiza a duratei medii de incasare a creantelor (DSO)
- o modalitatile de evaluare a nivelului de risc comercial al clientilor si sistemul de rating utilizat
- o criteriile si algoritmul de calcul a limitelor de credit acordate clientilor
- o sistemele de monitorizare a situatiei clientilor si masurile care trebuie luate in cazul aparitiei unor evenimente critice
- o procedurile de colectare pe cale amiabila sau in instanta a creantelor cu scadenta depasita (intern sau apeland la agentii specializate)
- o utilizarea de servicii externe (consultanta, agentii de rating, asigurare de credit)
- o nivelele de autoritate, responsabilitatile individuale si interactiunile dintre departamentul de control al creditelor si alte departamente implicate in proces (in principal vanzari si financiar)
- o criteriile de masurare si modalitatile de raportare a eficientei activitatii de creditare (DSO, volumul si ponderea creantelor cu scadenta depasita si a debitelor neonorate)
- o detalierea separata a proceselor legate de creditarea pentru export, in cazul in care compania desfasoara si activitati de comert international

SERVICII OFERITE



Consultanta pentru definirea sau optimizarea politicii de creditare si implementarea procedurilor aferente

Implementarea de solutii pentru obtinerea si integrarea in sistemele proprii a informatiilor necesare in activitatea de creditare:

- baze de date cu potentiali clienti selectati conform criteriilor dorite
- rapoarte de evaluare a companiilor
- monitorizarea automata a modificarilor intervenite in situatia financiara si comerciala a clientilor din portofoliu
- studii si analize sectoriale despre domeniile economice de interes

Analiza si segmentarea portofoliului de clienti in functie de gradul de risc comercial:

- asistenta pentru definirea unui sistem propriu de rating al clientilor sau pentru utilizarea rating-urilor furnizate de agentii specializate
- elaborarea algoritmului de calcul a limitelor de credit pentru fiecare client in functie de criterii cantitative si calitative

Analiza si monitorizarea portofoliului de creante cu scadenta depasita

- evaluarea sanselor de colectare a debitelor in functie de caracteristicile acestora (valoare, vechime, etc.) si situatia economico-financiara a debitorilor

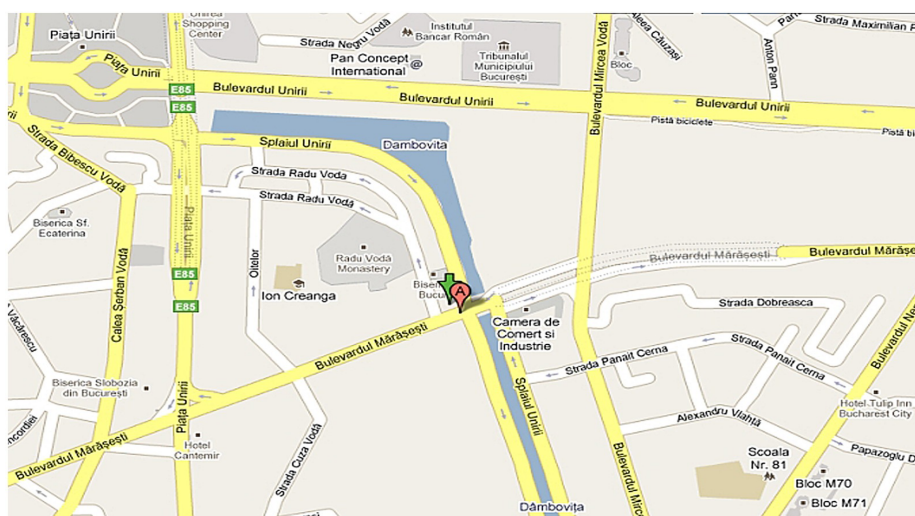
- recomandarea solutiei optime in cazul fiecarui debitor pentru maximizarea valorii debitelor recuperate (colectare pe cale amiabila, recuperare in instanta, insolventa, cooperarea cu societati de factoring)

Colectarea pe cale amiabila a creantelor (national si international)

Recuperarea in instanta a creantelor neincasate

Managementul facturilor

Dezvoltarea si implementarea de solutii software pentru automatizarea integrala sau partiala a activitatilor legate de administrarea creditelor comerciale



"BADITA & POP"

TEL: (+4) 021.387.35.26
TEL: (+4) 021.387.33.84
FAX: (+4) 021.387.33.83
E-MAIL: contact@avonet.ro
www.avonet.ro
www.baditasipop.ro

Sediul principal se afla in "Muntenia Business Centre" - Bucuresti, Splaiul Unirii nr. 16, etaj 9, Sector 4;

Sediul secundar se afla in Ploiesti, Str. Maramures 16, #15;