

## PRESS RELEASE

### **Кредитен лимит: Как да управлявате кредита, който предоставяте на клиентите си?**

Минимизирайте кредитния риск за вашия бизнес, като зададете правилните кредитни лимити за вашите клиенти. Ето какво трябва да знаете за кредитните лимити.

#### **Какво е кредитен лимит?**

За да насърчите по-големи поръчки, да изградите лоялност на клиентите и да предложите конкурентно предимство, обичайна практика е да предоставяте кредити на други фирми, с които работите. Този метод на финансиране между две компании – известен още като търговски кредит – улеснява закупуването на стоки и услуги, без да е необходимо да се прибегва до традиционни заеми. Въз основа на кредитната история на вашите клиенти и финансовата стабилност на техните организации ще трябва да определите разумен кредитен лимит. Ето какво трябва да знаете.

#### **Какво е кредитен лимит?**

Терминът „кредитен лимит“ се отнася до максималния размер на кредита, който вашата компания може да предостави на клиент. Това означава, че ще се съгласите да предоставите стоките или услугите, които вашият клиент желае да закупи, без да получавате незабавно плащане за съответната фактура. Вместо това, компанията клиент ще продължи с плащането след определен период от време, който ще бъде решен предварително.

Кредитният лимит е там, за да минимизира риска от ваша страна, тъй като в противен случай, последствията от забавено плащане биха могли да навредят на собствения ви баланс. Размерът на кредитния лимит никога не трябва да се основава на груба оценка на това колко можете да понесете да загубите. Вместо това, трябва да зависи от това колко можете да позволите на вашия клиент да вземе назаем от вас, без да увеличавате риска от неизпълнение от тяхна страна. Като доставчик или предоставящ услуги, от вас зависи да научите достатъчно за клиентите си, за да можете да изчислите техните кредитни лимити.

Вземането на правилните предпазни мерки е от съществено значение, ако искате да управлявате рисковете, свързани с отпускането на кредит.

#### **Кредитен лимит: Провеждане на бизнес кредитни проверки**

Удължаването на кредита не е без риск, поради което трябва да положите дължимата си грижа за определяне на правилния кредитен лимит и най-вече за избор на правилните партньори на първо място. Използването на надеждна база данни за намиране на [нови бизнес партньори](#) ви позволява да бъдете проактивни и да получите достъп до ключова информация за тяхната кредитоспособност. Провеждането на кредитна проверка на всеки потенциален клиент ви дава предимство при договаряне на условията на вашите бизнес отношения. Това е често

срещана практика в индустриите и те трябва да са готови да се подложат на тази оценка и нетърпеливи да докажат способността си да плащат навреме. Всеки отказ трябва да се тълкува като червен флаг.

Що се отнася до вашите съществуващи клиенти, можете да проверите техните кредитни резултати и рейтинги по всяко време. С помощта на автоматизирани инструменти е възможно да се изследва контекстът, в който те се развиват, включително политическите, екологичните и оперативните рискове, пред които са изправени. Още по-разумна стратегия би била да наблюдавате ситуацията и да увеличавате или намалявате кредитния лимит, който предоставяте на клиентите си въз основа на текущото им представяне, в допълнение към тяхната кредитна история.

Научете повече за [Economic Insights](#)

## **Правилната стратегия за управление на кредита**

Някои компании не са склонни да определят строги кредитни лимити, защото се опасяват, че тази предпазна мярка може да се тълкува като липса на доверие. Напротив, знанието колко точно наличен кредит трябва да бъде предоставен на всеки клиент може да създаде възможности и за двете страни.

## **Кредитен мониторинг**

За да можете да актуализирате кредитните си политики, ако е необходимо, трябва не само да генерирате кредитен отчет, за да оцените надеждността на всеки нов партньор, но и да следите кредитния рейтинг на всеки бизнес, с който работите. Фокусирането на цялото ви внимание върху кредитния рейтинг на новите кредитополучатели, може да ви остави слепи за развиващите се проблеми в съществуващата ви клиентска база.

Използването на решение за управление на кредитния риск, което може да следи кредитоспособността на клиентите ви, е най-добрият начин да бъдете предупредени, когато партньор показва признаци на финансови проблеми. Това ви позволява да бъдете проактивни и да вземете правилното бизнес решение за минимизиране на рисковете. Можете да изберете да промените кредитния лимит, който предоставяте на тях, така че да съответства на техния кредитен рейтинг.

Въпреки че кредитният мониторинг не е там, за да ви помогне да предвидите бъдещето, той може да се използва за надеждно проследяване на много подходящи финансови данни и ще привлече вниманието ви към всякакви значителни промени в поведението на вашите клиенти.

## **Задаване на ваши собствени ограничения**

Базирането на кредитните лимити, които предоставяте на клиентите си единствено на способността им да спазват ангажиментите си, може да се окаже недостатъчно, за да гарантирате собствената си стабилност. Изтеглянето на твърде много пари под формата на дълг към вас – дори да сте сигурни, че плащанията в крайна сметка ще пристигнат – може да застраши финансовото здраве на вашия бизнес. Ако кредитният лимит се увеличи, защото клиентът може да си го позволи, това не означава, че това няма да ви повлияе негативно.

Да останете гъвкави в начина, по който задавате кредитни лимити и да вземете предвид собственото си представяне е от ключово значение, ако искате да увеличите

растежа си и да намалите риска. Това не означава, че няма място за поемане на премерени рискове, ако сте решили, че това в крайна сметка ще ви бъде от полза.

Един добър начин да създадете стабилна политика за риска е да разширите разбирането си за средата, в която работите. Например, [Coface Cross Border Network](#) ви дава достъп до богата информация за връзки между компании и директори в региона на ЦИЕ. Благодарение на тази функционалност можете да изследвате други организации чрез взаимоотношенията, които имат с другите.

## Изграждане на доверие

В един идеален свят всеки клиент би плащал фактурите си навреме и вие не бихте мечтали да се разделите с някой от тези ценни партньори. В действителност е по-сложно от това, което прави още по-важно да поддържате добрите бизнес отношения, които имате.

Като доставчик можете да изберете да предлагате отстъпки на клиенти, които погасяват задълженията си предсрочно, като по този начин ги насърчавате да правят по-големи покупки. Можете също така да изпратите положителния си опит при плащане с тях на кредитните бюра, за да помогнете за укрепването на техните кредитни резултати и оценки.

Установяването на подходящ кредитен лимит с всеки клиент е най-добрият начин за организациите както да култивират добри бизнес отношения, така и да се грижат за собствения си растеж и успех. С правилното решение за управление на кредитния риск можете да прецените нуждата си от увеличаване или намаляване на кредитните лимити въз основа на информация в реално време.

## МЕДИЙНИ КОНТАКТИ:

### ТОДОР ЦВЕТАНОВ

Мениджър маркетинг и комуникации

Кофас СА – клон България

+359 882 481 411

[todor.tsvetanov@coface.com](mailto:todor.tsvetanov@coface.com)

### ПЕТЯ ГЕДЖЕВА

Акаунт мениджър за Кофас

PR агенция Параграф 42

+359 882 591 667

[p.gedjeva@paragraph42.bg](mailto:p.gedjeva@paragraph42.bg)

### Coface: for trade – изграждаме бизнес заедно

75 години опит и най-фината мрежа превърнаха Кофас в еталон в кредитното застраховане, управлението на риска и глобалната икономика. С амбицията да се превърне в най-гъвкавия партньор в глобалното кредитно застраховане в бранша, експертите на Кофас работят в ритъма на световната икономика, като подкрепят близо 50 000 клиенти от 100 държави в изграждането на успешен, разрастващ се и динамичен бизнес. Услугите и решенията на Групата защитават и помагат на компаниите да вземат кредитни решения, за да подобрят способността им да продават, както на вътрешния, така и на експортния пазар. През 2021 г. в Кофас работят ~4 538 души, а оборотът на компанията е 1,57 млрд. евро.

## За повече информация посетете [coface.bg](https://coface.bg)

COFACE SA. is listed on Compartment A of Euronext Paris.

ISIN Code: FR0010667147 / Mnemonic: COFA

