

Hur kreditförsäkring kan ge bättre finansiering:

Finansiering av leverantörskrediter

Genom att ta vägen via kreditförsäkringsmarknaden kan ett bolag som vill finansiera leverantörsskulder erbjuda leverantören längre betalningsvillkor och samtidigt förbättra sitt kassaflöde.

Den internationella försäkringsmarknaden används för att hantera en uppsjö av olika typer av kreditrisker. Användarna är tillverkande bolag, banker, handelshus, eller särskilda bolag vars enda uppgift är att äga tillgångar.

Kreditrisk definieras snävt som risken att en motpart blir insolvent och inte fullgör kontraktssenliga förpliktelser. Man inkluderar ibland även s.k. politiska risker när motparten är statlig eller finns i ett land där betalningsproblem kan uppstå genom myndighetsutövning eller andra mänskligt orsakade force majeure händelser (t ex exportembargo från EU eller FN).

Den vanligaste formen av kreditförsäkring är kundkreditförsäkring - ett säljande bolag försäkrar löpande kundfordringar. En annan form är det omvända: att försäkra leverantörsskulder, där kreditrisken är "en själv". Drivkraften kan vara finansiering av leverantörsskulderna eller leverantörens krav på högre säkerhet.

Att finansiera leverantörsskulder

Formatet för att kreditförsäkra och finansiera leverantörsskulder är att banken betalar leverantören vid leverans och har täckning i en kreditförsäkrad fordran på köparen/försäkringstagaren.

Leverantörsfinansiering passar för bolag som har en koncentration på ett fåtal leverantörer, där inköpsvolym per leverantör bör ligga på minst 30 miljoner kronor per år. De bolag som väljer leverantörsfinansiering via kreditförsäkring har i allmänhet god kreditvärdighet och efterfrågar en flexibel och bankoberoende finansieringslösning. Den utlösande faktorn kan vara att man konfronterats med försämrade betalningsvillkor från leverantörer, att man befinner sig i en expansionsfas eller har dyr/begränsad rörelsefinansiering hos nuvarande kreditgivare.

Effekterna av försäkringsbaserad leverantörsfinansiering kan sammanfattas som följer.

För köparen/försäkringstagaren:

- Kan erbjuda leverantören längre kredittid och förbättrad kreditrisk: starkare förhandlingsposition
- Förbättrad likviditet
- Kassarabatter från leverantörer till följd av snabba betalningar
- Affärskredit istället för bankkredit
- Minskat beroende till kreditinstitut
- Starkare affärsrelation med leverantörer
- Bättre soliditet (avlyft från balansräkningen)

För leverantören:

- Fullt betalt inom fem arbetsdagar
- Förbättrad likviditet
- Risken för kundförlust övergår till försäkringsbolaget/banken
- Enklare och smidigare procedur vid import/exportaffärer
- Lägre kostnader: köparen står normalt för transaktionskostnaderna

För vidare information, vänligen kontakta:

Floda Risk & Finans
Mäster Samuelsgatan 60
111 21 Stockholm

Tel. 08 – 5051 6752

e-mail: martin.atterby@florof.com

web: www.florof.com

Mob. 070-600 3815

Fax. 08 – 5051 6410