

So sánh giữa các công cụ quản lý rủi ro tín dụng



	Tự bảo hiểm	Thư tín dụng (Letters of credit)	Tài trợ hóa đơn (Invoice financing)	Bảo lãnh ngân hàng (Bank guarantees)	Bảo hiểm tín dụng thương mại
Phù hợp với	Những doanh nghiệp mà mục tiêu chính của họ là tiết kiệm chi phí chuyển giao rủi ro	Người bán giao dịch chủ yếu ở thị trường nội địa và chỉ thỉnh thoảng nhận được các đơn đặt hàng xuất khẩu lớn hoặc đang cân nhắc giao dịch với người mua mới mà không rõ mức độ tín nhiệm	Những doanh nghiệp tìm kiếm giải pháp tối ưu hóa dòng tiền, hoặc những doanh nghiệp không thể tự tài trợ cho các khoản phải thu, hoặc không được sự xét duyệt món vay hoặc hạn mức tín dụng từ ngân hàng	Những doanh nghiệp cần phải đảm bảo cho các giao dịch một lần có giá trị cao ở các khu vực có quyền tài phán phát triển, và khi có một số lo ngại về mức độ tín nhiệm của người mua	Người bán muốn giao dịch một cách an toàn và tự tin với các điều khoản thanh toán mở và mở rộng hoạt động kinh doanh của họ sang các thị trường và khu vực địa lý mới
Rủi ro được bảo vệ/bảo hiểm	✗	Rủi ro không nhận được thanh toán *Thư Tín Dụng Không Thể Hủy Ngang (ILCs): rủi ro del credere (rủi ro của người mua vỡ nợ hoặc mất khả năng thanh toán) *Thư Tín Dụng Xác Nhận (CILCs): rủi ro chính trị ● ● ● ● ●	Rủi ro không thanh toán hoặc trì hoãn thanh toán (nếu việc tài trợ hóa đơn dựa trên cơ sở không truy đòi)	Rủi ro không thanh toán; mất khả năng thanh toán của người mua ● ● ● ● ●	Bảo hiểm cho rủi ro không thanh toán; mất khả năng thanh toán, vỡ nợ; rủi ro chính trị ● ● ● ● ●
Chi phí trung bình	Gia tăng dự phòng nợ xấu + Chi phí hành chính + Chi phí cơ hội bị chèn bởi sự thiếu hụt dòng tiền trong việc theo đuổi những mối kinh doanh mới \$ \$ \$ \$ \$	0,1% - 2% giá trị hóa đơn \$ \$ \$ \$ \$	1%-5% giá trị hóa đơn + phí thu xếp và các loại phí hành chính thủ tục khác \$ \$ \$ \$ \$	0,5% - 1,5% tùy thuộc vào số tiền được bảo lãnh và uy tín của người mua + Những sự thay đổi, tái tục và thay thế sẽ phát sinh thêm chi phí \$ \$ \$ \$ \$	0,1% - 0,4% giá trị hóa đơn \$ \$ \$ \$ \$
Mức độ dễ tiếp cận	Việc tiếp cận hoàn toàn không phải là vấn đề, doanh nghiệp tự bảo hiểm chỉ phải trích ra một nguồn lực phân tích đánh giá để đảm bảo rằng họ được bảo vệ một cách phù hợp ● ● ● ● ●	Việc mở được một LC, việc mà phải được thực hiện cho mỗi giao dịch mua bán phát sinh, là một quá trình tốn thời gian và nhiều thử thách ● ● ● ● ●	Tiếp cận những dịch vụ của một công ty bao thanh toán có thể mất nhiều công sức và năng lượng do những chứng từ yêu cầu cung cấp, như là chi tiết lịch thanh toán và bản sao hóa đơn cho từng khoản ● ● ● ● ●	Thường chỉ dễ tiếp cận khi công ty có tình trạng tài chính tốt và có uy tín lâu năm ● ● ● ● ●	Các công ty bảo hiểm tín dụng thương mại lớn thường hiện diện trên toàn thế giới, bao gồm khu vực châu Á - Thái Bình Dương (APAC) và rất dễ dàng cho các công ty đang tìm kiếm một giải pháp hiệu quả về chi phí và toàn diện để tạo thuận lợi cho giao dịch thanh toán mở ● ● ● ● ●
Dịch vụ thu hồi nợ	✗	✗	Có, là một dịch vụ lựa chọn có thu phí	✗	Có, thường bao gồm trong đơn bảo hiểm
Tiếp cận với năng lực quản lý dòng tiền	Trích ra một khoản tiền hàng năm để dự phòng cho những khoản tổn thất có thể xảy ra giới hạn khả năng phát triển của doanh nghiệp. Dự phòng không chính xác cho những khoản tổn thất lớn và bất ngờ hoặc khoản nợ xấu đặt doanh nghiệp vào một tư thế rủi ro lớn	✗	Có. Nhưng sự tiếp xúc về dòng tiền cần phải được cân nhắc với chi phí phát sinh đi kèm ● ● ● ● ●	✗	Hoạt động như một cửa ngõ để nhận được tài trợ thương mại và vốn lưu động vì các ngân hàng thường sẵn sàng ưu tiên giao dịch với những người bán được bảo hiểm ● ● ● ● ●
Quan hệ đối tác kinh doanh	Nguồn lực không thích đáng cho việc đánh giá rủi ro - một thử thách chung cho nhiều doanh nghiệp - có thể ghìm lại khả năng phát triển và xây dựng những mối quan hệ sinh lợi lâu dài của doanh nghiệp ● ● ● ● ●	Có thể tổn hại đến tiềm năng phát triển của doanh nghiệp bởi vì người mua càng ngày càng do dự giao dịch với người bán yêu cầu LC bởi vì chúng khó mở và chi phí cao ● ● ● ● ●	Một số người mua có thể nhận định rằng việc một người bán sử dụng bao thanh toán cho thấy tình trạng khó khăn tài chính của họ trong khi việc công ty bao thanh toán chỉ tập trung vào việc đòi nợ có thể làm tổn thương đến mối quan hệ lâu dài giữa bên mua và bên bán. ● ● ● ● ●	Nhất quyết đòi bảo lãnh ngân hàng trong một thị trường có nhiều cạnh tranh sẽ thúc đẩy cho người mua từ bỏ một giao dịch tiềm năng ● ● ● ● ●	Thúc đẩy mối quan hệ làm việc lâu dài và tốt đẹp hơn bằng cách tạo điều kiện thuận lợi để giao dịch với điều khoản thanh toán mở ● ● ● ● ●
Các dịch vụ khác	✗	✗	Thẩm định rủi ro tín dụng; Quản lý số cái ● ● ● ● ●	✗	Bảo lãnh ngân hàng có điều kiện; Thẩm định người mua; Hỗ trợ hoạt động kinh doanh và tư vấn pháp lý; phân tích rủi ro quốc gia ● ● ● ● ●

Miễn trừ trách nhiệm: Đây chỉ là bảng khái niệm chung và bạn nên tham khảo điều kiện điều khoản trong hợp đồng bảo hiểm của bạn.

baohiemtindungthuongmailgi.vn