



**Hướng dẫn về
Bảo hiểm Tín dụng
Thương mại**

Giao thương an toàn



Nếu một trong những khách hàng của bạn không thanh toán một hóa đơn giá trị lớn, doanh nghiệp của bạn có thể rơi vào tình huống khó khăn về tài chính mà không phải do lỗi của chính bạn.

Trong tình huống đó, Bảo hiểm Tín dụng Thương mại có thể giúp bảo vệ dòng tiền của bạn và tránh tổn thất về tài chính.

Hướng dẫn này giúp bạn làm quen với Bảo hiểm Tín dụng Thương mại và diễn tả khái quát cách bạn có thể sử dụng nó để bảo vệ dòng tiền của mình, giao thương an toàn và phát triển doanh nghiệp của bạn.

Bạn có...

> thường xuyên bán hàng trả chậm?

> muốn tăng doanh số bán hàng của mình?

> muốn tránh nợ xấu?

> muốn mở rộng sang các thị trường mới hoặc gia tăng doanh số với khách hàng hiện hữu một cách an toàn?

> muốn giảm dự phòng nợ xấu trên bảng cân đối kế toán?

Nếu bạn trả lời **CÓ** cho bất kỳ câu hỏi nào ở đây, thì Bảo hiểm Tín dụng Thương mại là sản phẩm dành cho bạn.



Thông thường, hợp đồng bảo hiểm tín dụng thương mại chi trả lên đến 90% giá trị hóa đơn chưa được thanh toán.

Bảo hiểm Tín dụng Thương mại là gì?

Bảo hiểm Tín dụng Thương mại còn được gọi là bảo hiểm các khoản phải thu, bảo hiểm công nợ hoặc bảo hiểm xuất khẩu. Nó là một sản phẩm bảo hiểm giúp bảo vệ bạn khỏi các khoản nợ xấu khi giao thương trong nước hoặc nước ngoài.

Bảo hiểm Tín dụng Thương mại bảo hiểm cho tổn thất phát sinh do trì hoãn thanh toán. Điều này có nghĩa là nếu khách hàng của bạn không thanh toán cho bạn, do phá sản, do vấn đề về dòng tiền hoặc do các lý do khác như rủi ro chính trị, công ty bảo hiểm sẽ chi trả những tổn thất bạn gánh chịu.



Đối tượng cần đến Bảo hiểm Tín dụng Thương mại?

Các doanh nghiệp thuộc mọi quy mô có rủi ro không thanh toán từ khách hàng đều có thể được hưởng lợi từ bảo hiểm tín dụng thương mại.

Doanh nghiệp có quy mô lớn hoặc doanh nghiệp quốc tế

Một doanh nghiệp lớn với tệp khách hàng đa dạng có thể bị ảnh hưởng bởi những biến động hoặc thách thức trong ngành hoặc trong khu vực. Rủi ro phát sinh khi chuỗi cung ứng bị gián đoạn. Tình trạng bất ổn về chính trị hoặc các vấn đề về kinh tế có thể ảnh hưởng đến việc thông thương hoặc khả năng kinh doanh của khách hàng của họ.

Doanh nghiệp vừa và nhỏ

Một doanh nghiệp vừa và nhỏ đặc biệt có thể bị ảnh hưởng nặng nề nếu một trong số ít khách hàng của họ không thanh toán.

Bảo hiểm Tín dụng Thương mại hoạt động như thế nào?

Hợp đồng Bảo hiểm Tín dụng Thương mại

1

Cùng nhau, chúng ta thống nhất các điều khoản và điều kiện trên hợp đồng để đáp ứng tốt nhất cho nhu cầu kinh doanh của bạn.

>

Danh sách Người mua được Bảo hiểm

2

Bạn cho chúng tôi biết bạn muốn bảo hiểm cho khách hàng nào và hạn mức tín dụng cho những khách hàng đó.

Quyết định Hạn mức Tín dụng

3

Chúng tôi đánh giá Danh sách Người mua yêu cầu bảo hiểm của bạn, xác nhận người mua nào có thể được bảo hiểm và sẽ tư vấn cho bạn nếu có bất kỳ người mua nào đang gặp khó khăn về tài chính hoặc có vấn đề về thanh toán với các nhà cung cấp khác.

>

Người mua mới

4

Chúng tôi hỗ trợ bạn thẩm định khách hàng và tư vấn hạn mức tín dụng phù hợp cho khách hàng tiềm năng của bạn.



Kinh doanh không gián đoạn

5

Bạn tự tin giao thương và an tâm rằng giao dịch được bảo hiểm bởi chúng tôi.

Cập nhật hạn mức tín dụng

6

Cùng nhau, chúng ta giám sát độ tín nhiệm của khách hàng và những biến động trên thị trường, chúng tôi sẽ thông báo cho bạn khi có bất kỳ thay đổi nào về hạn mức tín dụng của khách hàng.



Chi trả tổn thất mà bạn gánh chịu

7

Nếu khách hàng của bạn không thanh toán, bạn có thể yêu cầu bồi thường cho tổn thất mà bạn đã chịu.

Chi phí của hợp đồng Bảo hiểm Tín dụng Thương mại

Bảo hiểm Tín dụng Thương mại không tốn kém như bạn nghĩ. Phí bảo hiểm của bạn được tính bằng tỷ lệ phần trăm nhỏ trên giá trị các khoản phải thu được bảo hiểm và sẽ được tính dựa trên các yếu tố khác nhau bao gồm mức độ rủi ro liên quan đến quốc gia mà khách hàng của bạn hoạt động, cũng như lịch sử tín dụng và mức độ tín nhiệm chung của khách hàng của bạn.

Hợp đồng bảo hiểm cho toàn bộ doanh số sẽ bảo hiểm cho tất cả khách hàng của bạn. Do có sự dàn trải rủi ro trên toàn bộ khách hàng của bạn, tỷ lệ phí bảo hiểm có thể rất hấp dẫn.



Ví dụ

Doanh thu yêu cầu bảo hiểm

20.000.000

Tỷ lệ phí bảo hiểm

0,18%

Phí bảo hiểm

0,18% x 20.000.000

= 36.000

Cách gửi yêu cầu bồi thường

Việc thông báo hóa đơn quá hạn và gửi yêu cầu bồi thường rất đơn giản.

01

Thông báo nợ quá hạn

Hãy cho chúng tôi biết về:

- Bất kỳ hóa đơn nào đã quá hạn thanh toán hơn 60 ngày vì bất kỳ lý do gì
- Tất cả những biện pháp bạn đang làm để giảm thiểu tổn thất
- Kế hoạch trả nợ được đề xuất bởi khách hàng của bạn



02

Gửi yêu cầu bồi thường

Chứng từ cần gửi kèm với yêu cầu bồi thường của bạn bao gồm:

- Hợp đồng mua bán với khách hàng của bạn
 - Chi tiết toàn bộ hóa đơn chưa thanh toán
 - Xác nhận nợ từ khách hàng hoặc chứng từ xác minh trong trường hợp khách hàng mất khả năng thanh toán
 - Sao kê tài khoản của khách hàng trong 12 tháng gần nhất
 - Thư từ trao đổi với khách hàng của bạn và chi tiết về các bước bạn đã thực hiện để giảm thiểu tổn thất hoặc thu hồi bất kỳ phần nào của khoản nợ
- Mẫu đơn yêu cầu bồi thường có chữ ký của bạn

Làm thế nào để mua Bảo hiểm Tín dụng Thương mại



01

Liên hệ với Atradius hoặc các đối tác bảo hiểm tại địa phương của chúng tôi (Tổng Công ty Bảo hiểm Bảo Việt hoặc Công ty TNHH Bảo hiểm Tokio Marine Việt Nam) để được tư vấn chi tiết.

Thông tin liên hệ

Atradius

Email: info.vn@atradius.com

Tổng Công Ty Bảo Hiểm Bảo Việt

Email:

tskt.bhbv@baoviet.com.vn

Tel: 1900558899

Công ty TNHH Bảo Hiểm Tokio Marine Việt Nam

Email:

[customerservice.mkt.hcm@](mailto:customerservice.mkt.hcm@tokiomarine.com.vn)

tokiomarine.com.vn

Làm thế nào để mua Bảo hiểm Tín dụng Thương mại



02

Gửi mẫu đơn yêu cầu bảo hiểm do chúng tôi cung cấp với các thông tin như sau:

- Báo cáo tuổi nợ chi tiết – hiển thị số tiền chưa đến hạn cũng như những khoản quá hạn hơn 30 - 60 - 90 ngày
- Lịch sử tổn thất của bạn trong ba năm qua – danh sách những khách hàng không thanh toán trong thời gian đó (bao gồm tên đầy đủ, số tiền tổn thất và năm tổn thất)
- Danh sách 10 khách hàng lớn nhất của bạn (tên pháp lý đầy đủ, mã số doanh nghiệp và hạn mức tín dụng bạn sẽ yêu cầu cho mỗi khách hàng trong 12 tháng tới)

03

Bản chào phí bảo hiểm sẽ được gửi đến bạn trong vòng 14 ngày làm việc.

Bản quyền Atradius N.V. 2022

Điều khoản miễn trách: Tài liệu này chỉ được cung cấp cho mục đích thông tin và không nhằm mục đích tư vấn đầu tư, tư vấn pháp lý hoặc khuyến nghị về các giao dịch, đầu tư hoặc chiến lược cụ thể cho bất kỳ độc giả nào. Người đọc phải đưa ra quyết định độc lập của riêng họ, thương mại hoặc lĩnh vực khác, liên quan đến thông tin được cung cấp. Mặc dù chúng tôi đã cố gắng hết sức để đảm bảo rằng thông tin trong tài liệu này được lấy từ các nguồn đáng tin cậy, Atradius không chịu trách nhiệm về bất kỳ lỗi hoặc thiếu sót nào, hoặc về kết quả thu được từ việc sử dụng thông tin này. Tất cả thông tin trong tài liệu này được cung cấp 'nguyên trạng', không đảm bảo tính đầy đủ, chính xác, kịp thời hoặc kết quả thu được từ việc sử dụng nó và không có bảo đảm dưới bất kỳ hình thức nào, rõ ràng hay ngụ ý. Trong mọi trường hợp, Atradius, các công ty hợp tác hoặc tập đoàn liên quan của nó, hoặc các đối tác, đại lý hoặc nhân viên của họ, sẽ không chịu trách nhiệm với bạn hoặc bất kỳ ai khác về bất kỳ quyết định hoặc hành động nào được đưa ra dựa trên thông tin trong tài liệu này hoặc cho bất kỳ tổn thất nào về cơ hội, tổn thất về lợi nhuận, tổn thất sản xuất, tổn thất kinh doanh hoặc tổn thất gián tiếp, thiệt hại đặc biệt hoặc tương tự dưới bất kỳ hình thức nào, ngay cả khi được thông báo về khả năng xảy ra tổn thất hoặc thiệt hại đó.

Kết nối với Atradius trên
các trang mạng xã hội



AtradiusAsia



Atradius



AtradiusGroup

Atradius Credito y Caucion S.A.
de Seguros y Reaseguros
#43-03 UOB Plaza 1
80 Raffles Place
Singapore 048624
Phone: +65 6372 5300
+84 28 3622 0969

info.vn@atradius.com
atradius.sg/atradius-vietnam.html