

УВЕРЕННОСТЬ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ

Откройте для себя
уникальную экспертизу
Euler Hermes

#EHTogether

2020 г.

A company of **Allianz** 



EULER HERMES

СОДЕРЖАНИЕ



01

О КОМПАНИИ

02

АКТУАЛЬНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

03

КАК РАБОТАЕТ КРЕДИТНОЕ
СТРАХОВАНИЕ

04

ЗАЯВЛЕНИЕ-АНКЕТА

01 EULER HERMES ОЙЛЕР ГЕРМЕС

A company of **Allianz** 





EULER HERMES

A company of Allianz 

№1

в кредитном страховании в мире

100%

Дочерняя структура группы Allianz

AA

рейтинг от Standard & Poor's
14.08.2019

92%

мирового ВВП регулярно отслеживаем и анализируем

84 млн.

компаний во внутренней базе данных

Aa3

рейтинг от Moody's
22.10.2019

35%

доля рынка в мире

€ 962 млрд.

сумма страхового покрытия*

50+

стран

5 800+

сотрудников

€ 2,7 млрд.

Выручка группы, 2018 г.

21 700+

заявок на кредитные лимиты обрабатывается в день

1 700+

Страховых выплат производится еженедельно

28%

доля рынка в России

ГЛОБАЛЬНОЕ ПРИСУТСТВИЕ



<p>АЗИЯ, ТИХИЙ ОКЕАН</p> <ul style="list-style-type: none"> Австралия Гонконг Индия Китай Малайзия Новая Зеландия Сингапур Тайвань Таиланд Филиппины Шри Ланка Южная Корея Япония 	<p>АМЕРИКА</p> <ul style="list-style-type: none"> Бразилия Канада США 	<p>SOLUTION <small>(Совместное предприятие)</small></p> <ul style="list-style-type: none"> Аргентина Испания Колумбия Мексика Панама Перу Уругвай Чили 	<p>СЕВЕРНАЯ ЕВРОПА</p> <ul style="list-style-type: none"> Бельгия Болгария Великобритания Венгрия Дания Ирландия Люксембург Нидерланды Норвегия Польша Россия Румыния Словакия Финляндия Чехия 	<p>СРЕДИЗЕМНОМОРЬЕ, АФРИКА И БЛИЖНИЙ ВОСТОК</p> <ul style="list-style-type: none"> Бахрейн Греция Израиль Италия Катар Кувейт Марокко ОАЭ Оман Португалия Саудовская Аравия Тунис Турция Южная Африка
<p>EULER HERMES WORLD AGENCY Для международных компаний, на всех континентах</p>		<ul style="list-style-type: none"> Австрия Германия Швейцария 	<ul style="list-style-type: none"> Франция 	

НАГРАДЫ



Лучший в мире страховщик в области страхования дебиторской задолженности

Лучшее Экспортное кредитное агентство



Лучший страховщик в области страхования дебиторской задолженности – Бельгия и Турция

Самый быстрорастущий страховщик в области страхования дебиторской задолженности в мире



Награда в области высоких технологий за продукт EH Intelligence – Франция



Лучший в мире страховщик в области страхования дебиторской задолженности



Лучший бренд в области B2B – Польша, Венгрия



Лучший страховщик в области страхования дебиторской задолженности – Польша



500 MAIORES & MELHORES Exame SIC

Лучший страховщик в Португалии



Лучший в мире страховщик в области страхования дебиторской задолженности

Лучшее Экспортное кредитное агентство – Германия



Лучший страховщик в области страхования торговых сделок – Британия



Лучший страховщик в области страхования дебиторской задолженности – Саудовская Аравия



Лучший страховщик в области страхования дебиторской задолженности – ОАЭ



Лучший страховщик в области страхования дебиторской задолженности – Ближний Восток



Лучший страховщик – Португалия
* не вкл. страхование жизни



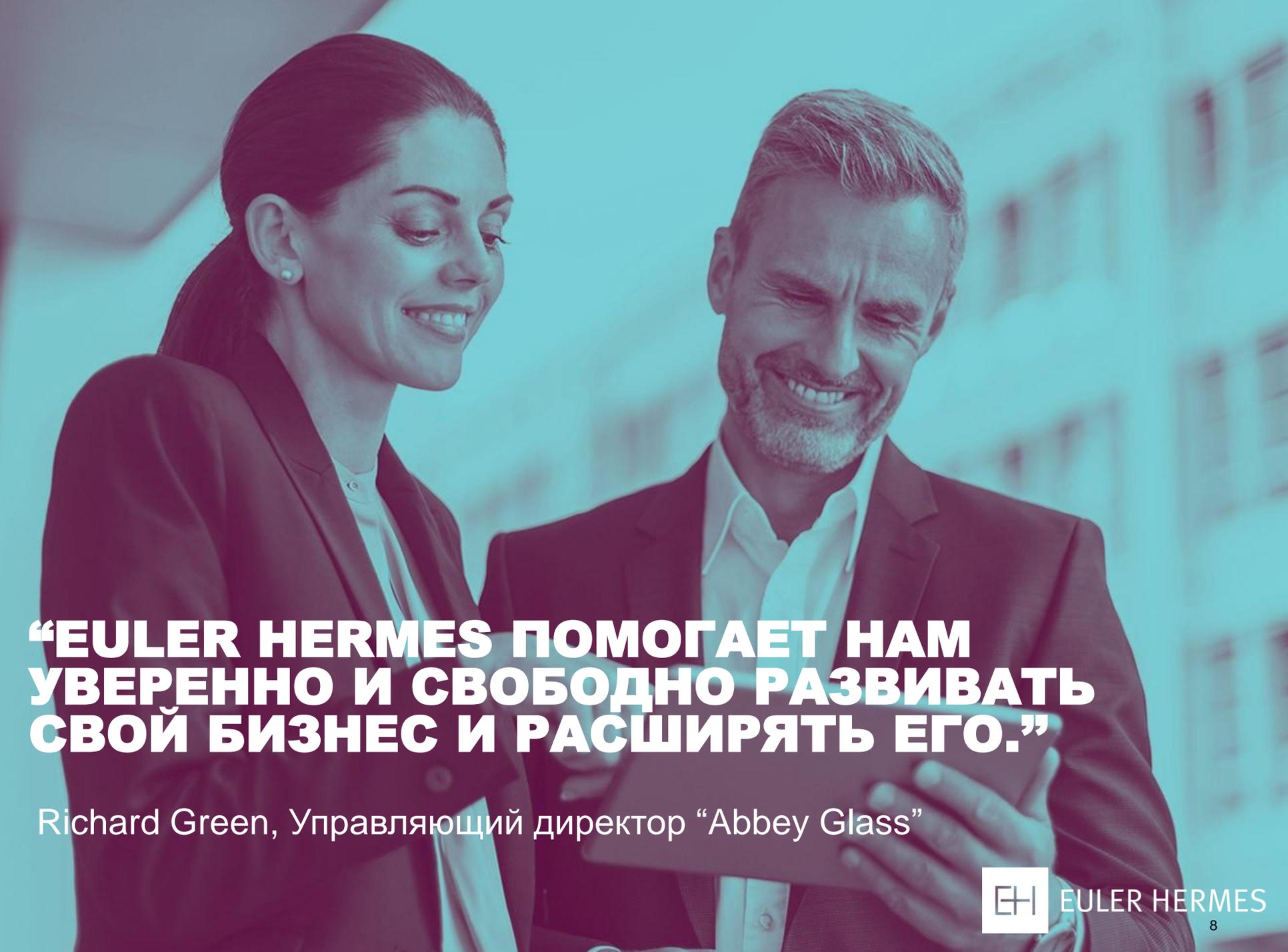
**EULER HERMES – БРЕНД №1 В ОБЛАСТИ КРЕДИТНОГО СТРАХОВАНИЯ
ПО РЕКОМЕНДАЦИЯМ КЛИЕНТОВ**

“У нас довольно сложный бизнес и нам необходим такой ответственный и отзывчивый партнер, как Euler Hermes, который помогает нам минимизировать риски и сфокусироваться на том, что действительно актуально для нашего бизнеса.”

EED MATTEI, “MIRCOM”



EULER HERMES



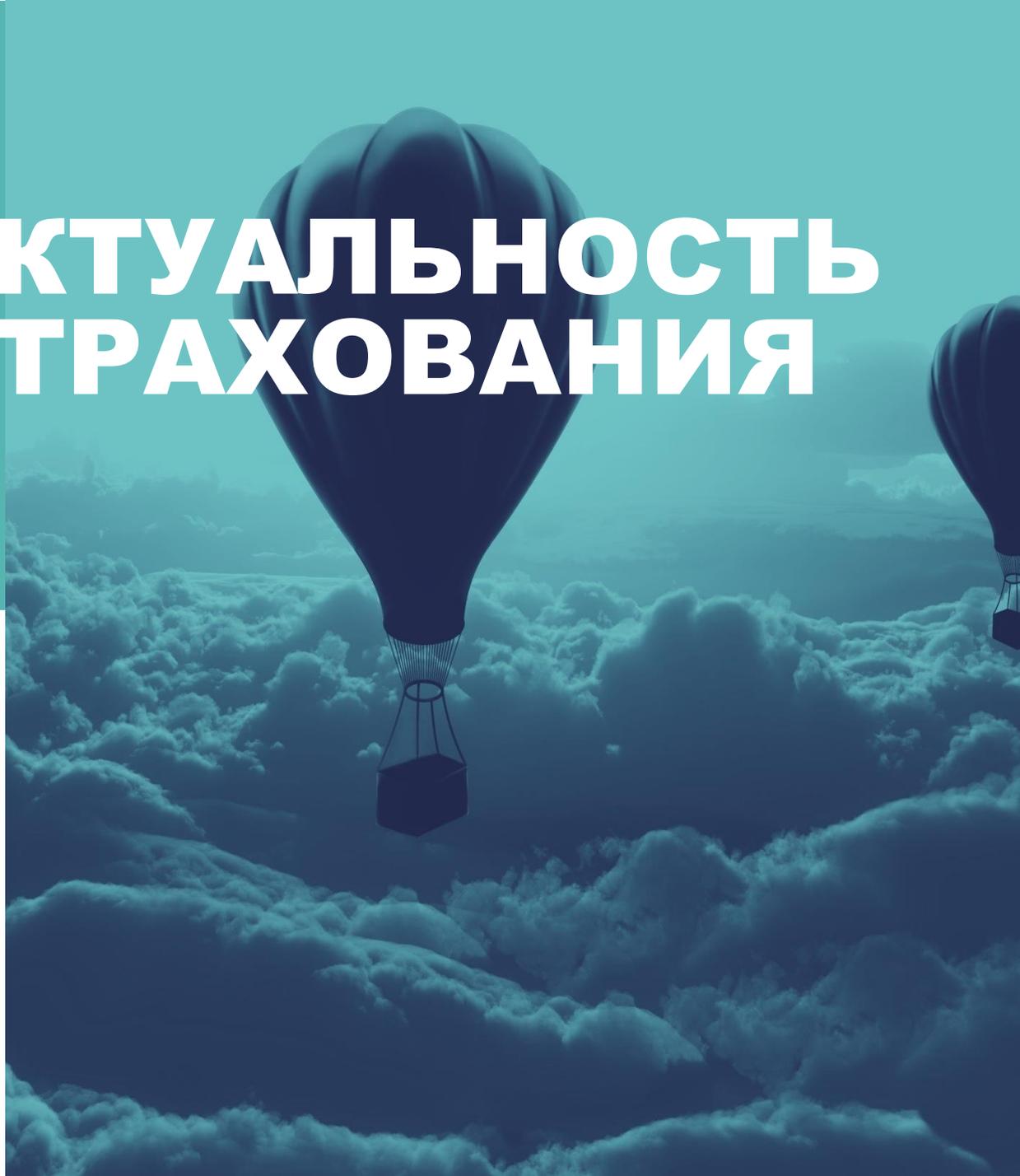
**“EULER HERMES ПОМОГАЕТ НАМ
УВЕРЕННО И СВОБОДНО РАЗВИВАТЬ
СВОЙ БИЗНЕС И РАСШИРЯТЬ ЕГО.”**

Richard Green, Управляющий директор “Abbey Glass”

НАШИ КЛИЕНТЫ



02 АКТУАЛЬНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ



АКТУАЛЬНОСТЬ СТРАХОВАНИЯ



Повышенный риск **банкротств и неплатежей** в связи со сложной экономической ситуацией

Недостаток и удорожание **финансирования**

Несовершенная правовая среда

Ослабление покупательной способности внутри страны в результате **обесценения рубля**

Неопределенность в экономике

ДИНАМИКА БАНКРОТСТВ В РОССИИ



По итогам 2019 года в Российской Федерации удалось взыскать лишь каждый 22-й рубль (4,4%) из сумм, включенных в реестр требований кредиторов в делах о банкротстве юридических лиц. При этом в 68% всех дел кредиторы остались вообще без выплат.

Источник: fedresurs.ru, расчеты Euler Hermes

ИЗВЕСТНЫЕ БАНКРОТСТВА



ИНТЕРТОРГ

- Один из крупнейших продуктовых ритейлеров на Северо-Западе РФ (сети «Спаг», «Народная семья» и «Идея»).
- На конец 2019 года общая сумма задолженности поставщикам и кредиторам превысила 15 млрд. руб. (из них 8 млрд. руб. – задолженность «Сбербанку»).
- В январе 2020 года кредиторы подали иски о банкротстве торгового дома.

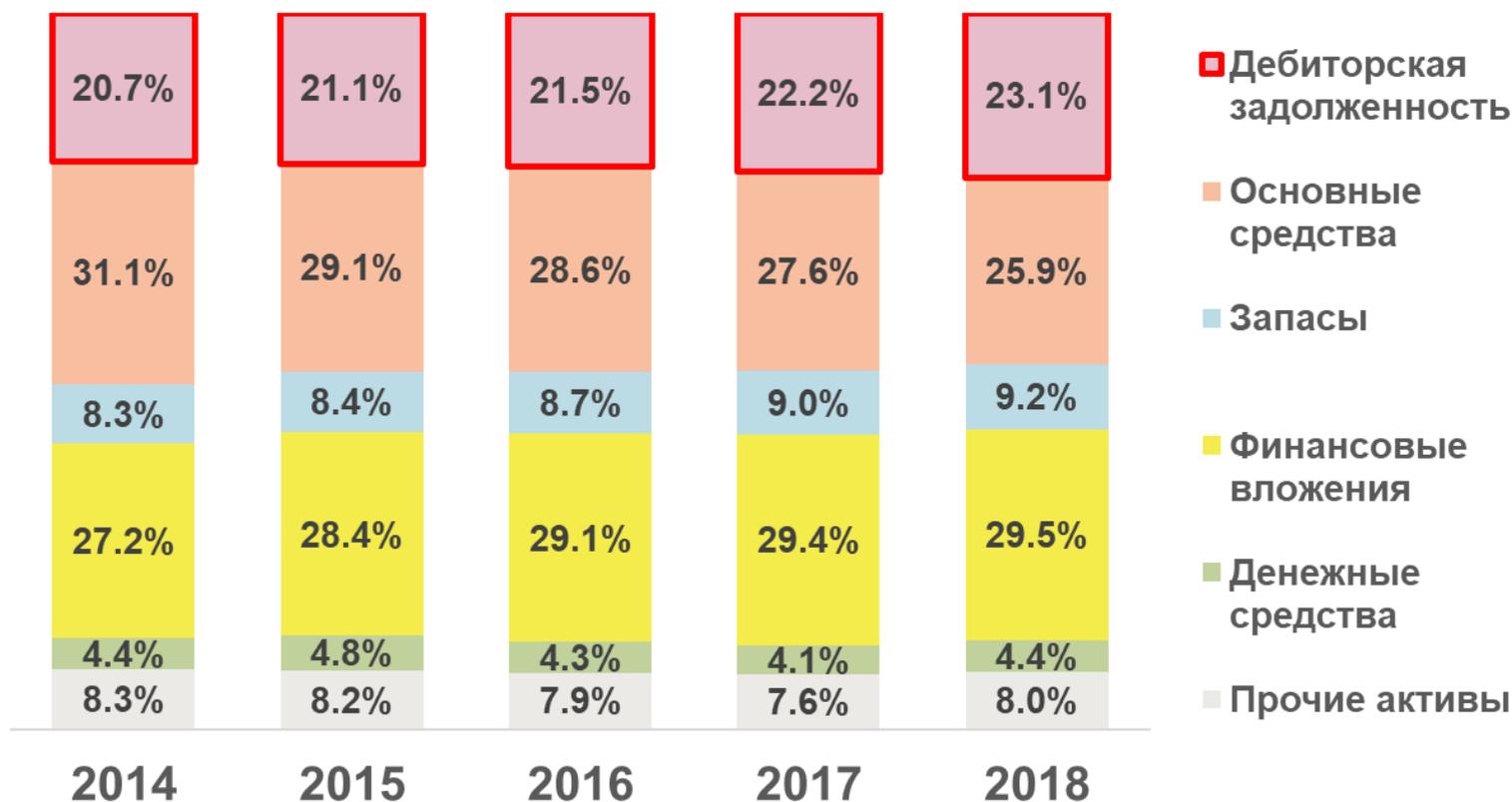
ТПК «ОРСКИЕ ЗАВОДЫ»

- Марка бытовой техники «Орск» существовала с 1960 года, завод производил холодильники, газовые и электроплиты.
- Размер исковых требований кредитора (Внешэкономбанк) превысил 1,7 млрд. руб.
- В декабре 2018 года суд признал предприятие банкротом.

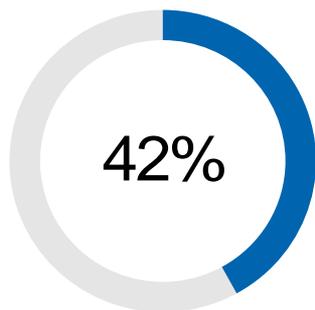
АО «РОСТА»

- На протяжении более 10 лет компания была одним из крупнейших дистрибьюторов фармацевтического рынка РФ.
- На начало 2019 года общий объем требований кредиторов превысил 25 млрд. руб., из них 4 млрд. руб. – задолженность перед Сбербанком.
- В 2019 году компания признана банкротом.

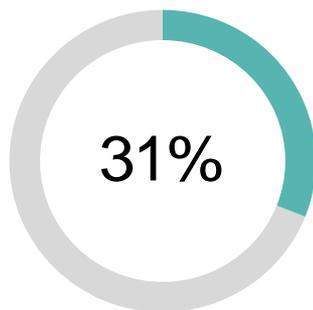
ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ – ЭТО ПОЧТИ ЧЕТВЕРТЬ ВСЕХ АКТИВОВ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ



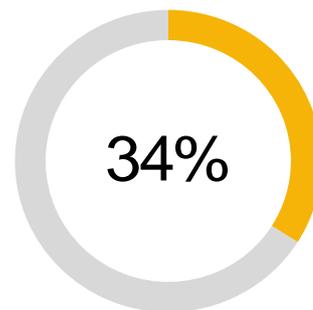
УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ



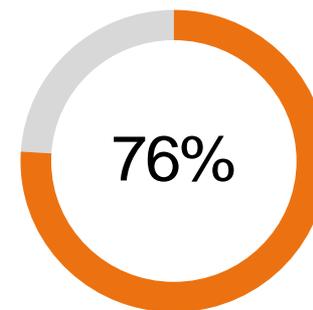
Доля компаний, имеющих кредитную политику



Доля компаний, продолжающих поставлять товары или услуги при задержке платежей



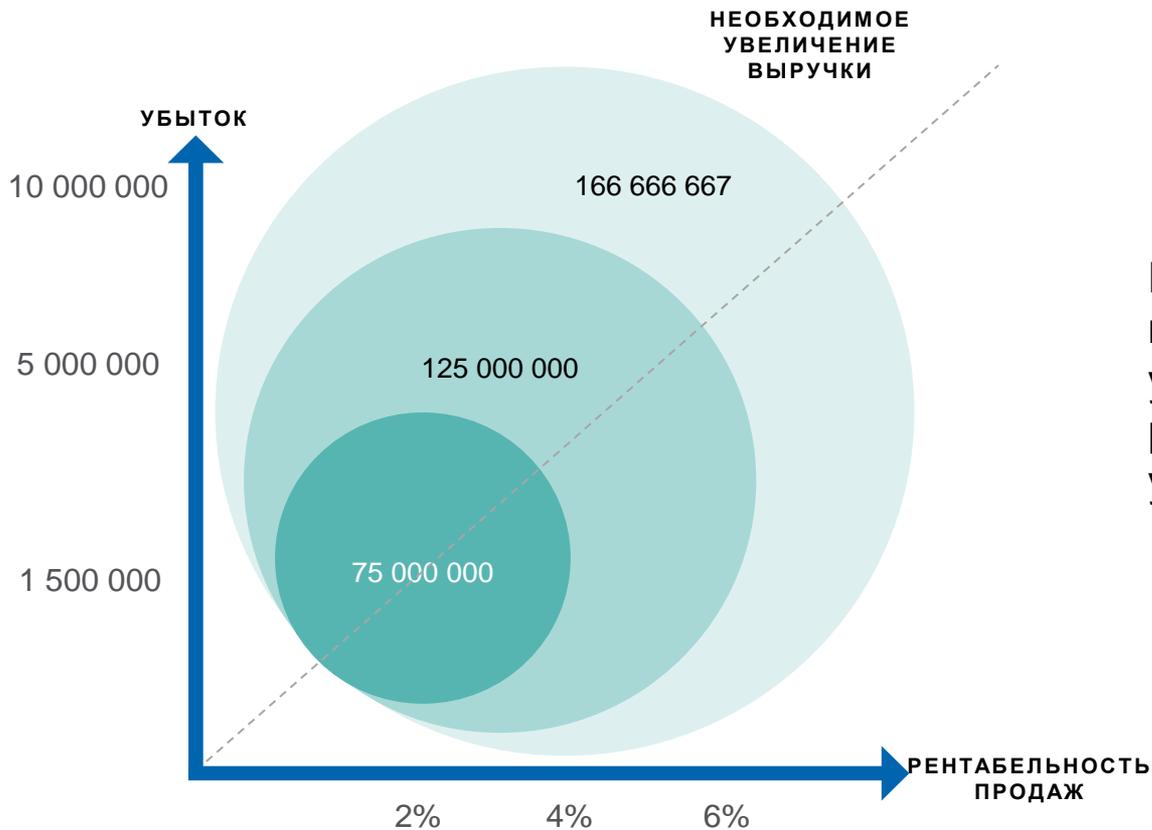
Доля компаний, использующих аутсорсинг оценки риска



Доля компаний, формализующих условия по отсрочке платежа



ВЛИЯНИЕ БЕЗНАДЕЖНЫХ ДОЛГОВ НА БИЗНЕС



Бизнесу с рентабельностью продаж **4%**, необходимо увеличить выручку на **125 млн. руб.**, чтобы компенсировать убыток в **5 млн. руб.**

ПРЕИМУЩЕСТВА СТРАХОВАНИЯ



Коллекторское агентство

- Отсутствуют гарантии возврата денежных средств.
- Не является превентивной мерой, поскольку работает только по факту появления просроченной задолженности.

Собственный риск-менеджмент

- Нет гарантий возврата денежных средств.
- Отсутствие достаточной информации для оценки возможных рисков.

Банковская гарантия

- Дороже страхования дебиторской задолженности.
- Административные затраты.
- Сложная процедура получения гарантии.
- Снижение кредитоспособности

Факторинг

- Дороже страхования.
- Только факторинг без регресса позволяет покрыть риски.
- Требуется согласия трех сторон сделки: поставщика, покупателя и факторинговой компании.
- Юридические ограничения на применение факторинга в ряде отраслей (напр., алкогольной).

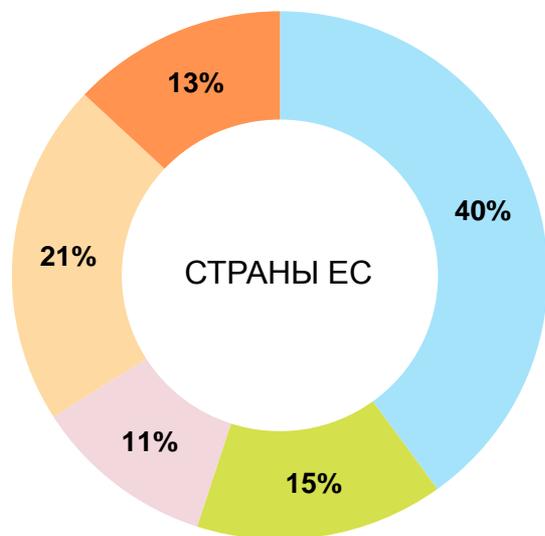
Страхование дебиторской задолженности

- Конкурентная ставка.
- Профессиональная оценка рисков позволяет предотвратить риски неплатежей.
- Гарантированное покрытие убытков.
- Регулярный мониторинг рисков.
- Минимум формальностей.
- Улучшение рейтинга у поставщиков и кредитных организаций.

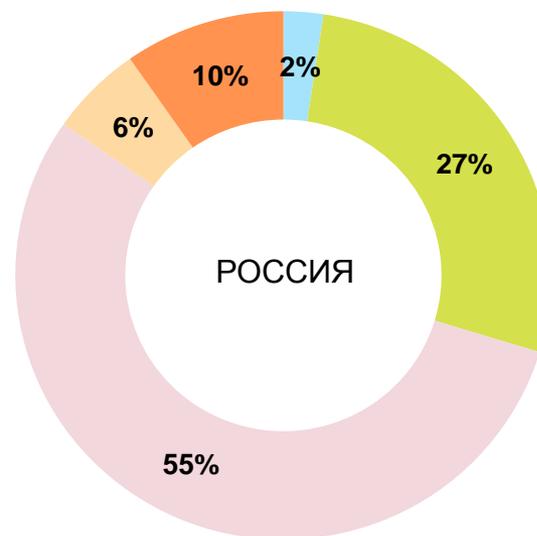
ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Личное поручительство	Корпоративное поручительство	Векселя конечного покупателя	Залоги активов
 Поручительство собственника или субсидиарная ответственность	 Подходит для групп компаний	 Ускоренное решение суда	 Согласованная оценка
 Запрет выезда за границу	 Позволяет допустить больший риск на покупателя	 Позволяет допустить больший риск на покупателя	 Генерирующие активы покупателя
 Возможность розыска			
 Может быть оспорено	 Может быть оспорено	 Может быть оспорено	 Низкая ликвидность
 Постоянное уведомление об изменениях	 Постоянное уведомление об изменениях	 Постоянное уведомление об изменениях	 Трудность физического контроля
 Необходимость прописывать подсудность	 Необходимость прописывать подсудность	 Необходимость прописывать подсудность	 Риски реализации
 Согласие супруга			 Длительный период регистрации

ПРАКТИКА СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ



■ Страхование
 ■ Аккредитив
 ■ Аванс
■ Гарантия
 ■ Прочие



■ Страхование
 ■ Аккредитив
 ■ Аванс
■ Гарантия
 ■ Прочие

МИРОВАЯ ПРАКТИКА

- Более **60%** мирового торгового оборота реализуется по сделкам коммерческого кредитования. **40%** оборота застраховано

- Страхуются экспортные и внутренние коммерческие кредиты, авансовые платежи

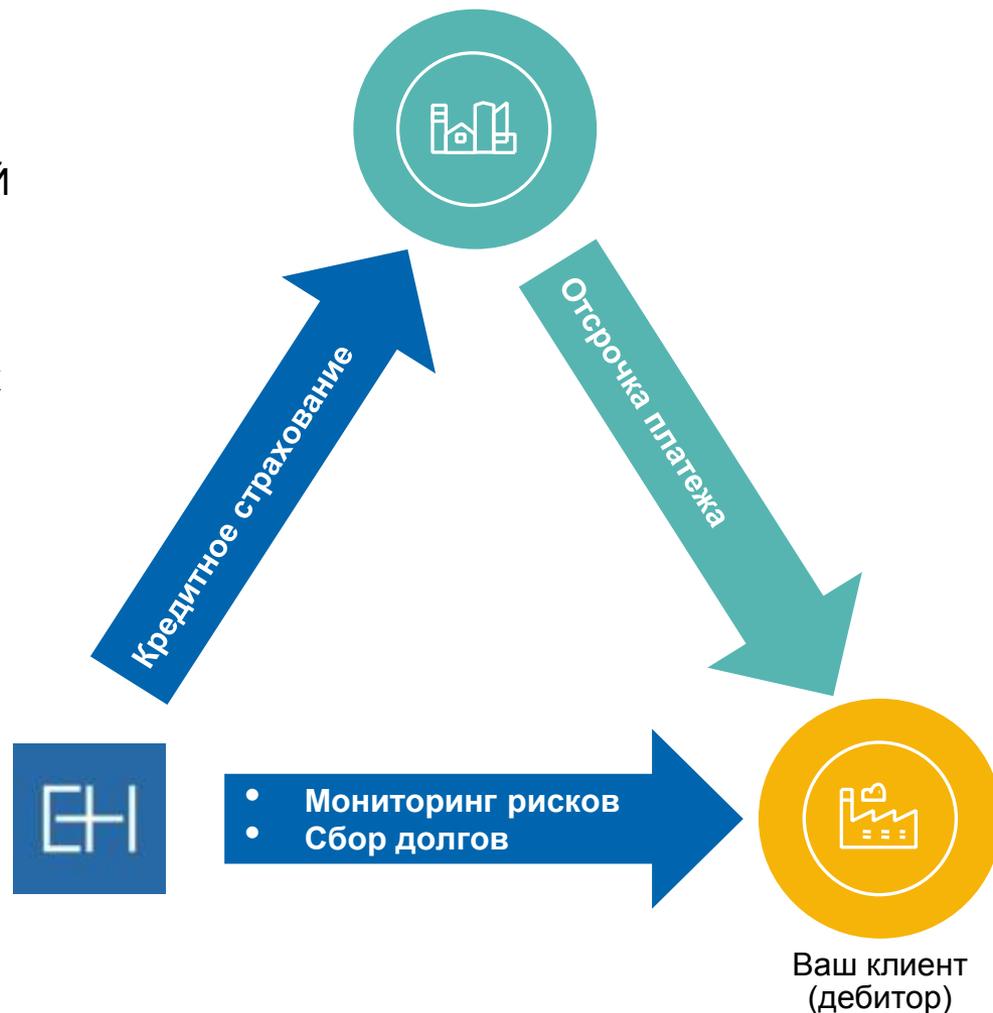
03 КАК РАБОТАЕТ СТРАХОВАНИЕ

КАК РАБОТАЕТ СТРАХОВАНИЕ

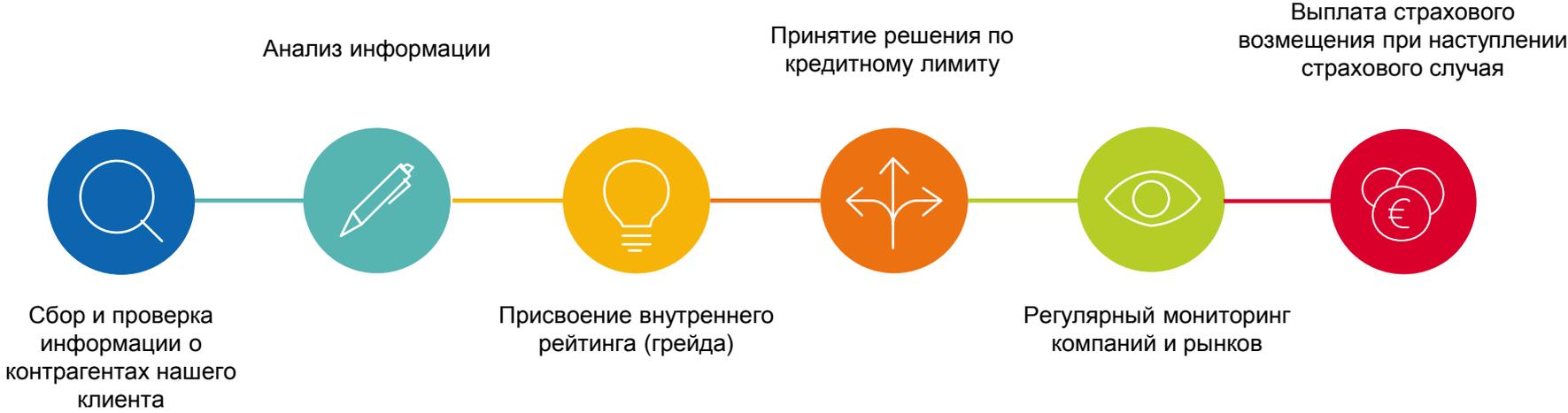
Ваша компания
(поставщик, кредитор)

КРЕДИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЗАЩИЩАЕТ ОТ РИСКОВ НЕПЛАТЕЖЕЙ И БАНКРОТСТВ

- Защищает бизнес от неплатежей
- Своевременно обеспечивает информацией о ваших контрагентах
- Позволяет развивать торговое кредитование контрагентов и выходить на новые рынки



ПРОЦЕСС СТРАХОВАНИЯ



КАК МЫ СОБИРАЕМ ИНФОРМАЦИЮ

База данных Euler Hermes > 40 млн. контрагентов

Публичная информация

- Кредитно-информационные агентства.
- Базы данных по арбитражу и банкротствам.
- Базы данных ФНС (ЕГРЮЛ).
- Данные, раскрываемые публичными компаниями.

Эксклюзивная информация Euler Hermes

Информация собирается группой EH в разных странах

- Данные о платежной дисциплине контрагентов.
- Информация об урегулировании просроченной задолженности и взыскании долгов.
- Информация со встреч с контрагентами.



СИСТЕМА ГРЕЙДОВ



Грейд	Значение	Вероятность убытков
1	Наивысший уровень кредитоспособности	Риск убытков минимален
2	Высокая кредитоспособность	Очень низкий риск убытков
3	Хорошая кредитоспособность	Низкий риск убытков
4	Кредитоспособность выше средней	Риск убытков ниже среднего
5	Средняя кредитоспособность	Средний риск убытков
6	Кредитоспособность ниже средней	Риск убытков выше среднего
7	Высокий кредитный риск	Высокий риск убытков
8	Компания в затруднительном финансовом положении, вероятность дефолта	Очень высокий риск убытков
9	Не подлежит страхованию	Компания близка к дефолту
10	Дефолт	

ПРИЗНАКИ ФИНАНСОВОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ КОНТРАГЕНТА



- Наличие банкротств в прошлом
- Высокая долговая нагрузка
- Убыток и / или негативный собственный капитал
- Зависимость от одного поставщика или покупателя
- Высокая доля займов в иностранной валюте.
- Отказ от предоставления или частичное предоставление информации
- Существенное сокращение выручки и/или активов
- Отказ в предоставлении поручительства от группы компаний
- Наличие просрочек и существенных исков

КАК РАБОТАЕТ ПОЛИС



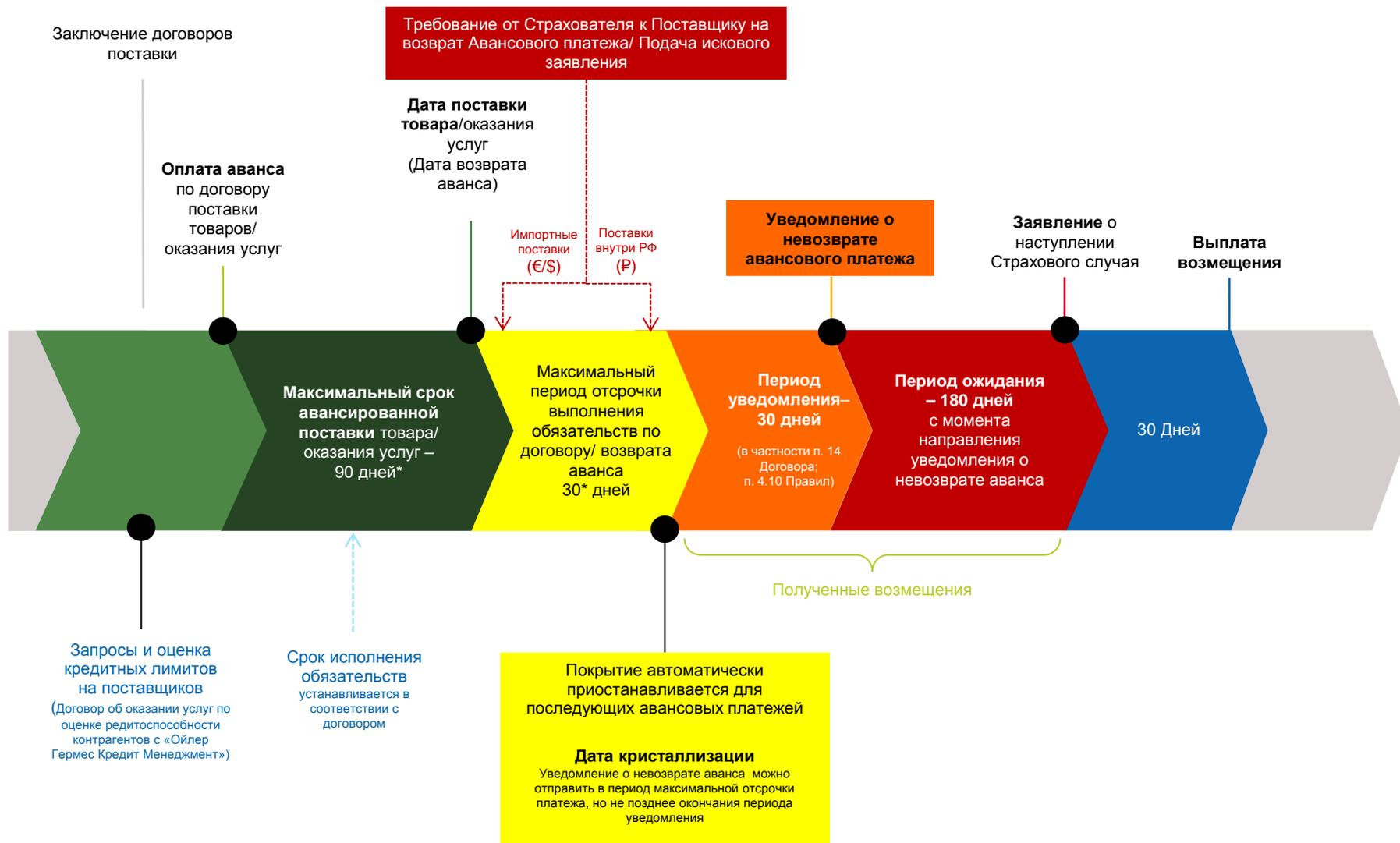
Страхование дебиторской задолженности



КАК РАБОТАЕТ ПОЛИС



Страхование невозврата авансового платежа



РАБОТА ПО ДОГОВОРУ СТРАХОВАНИЯ

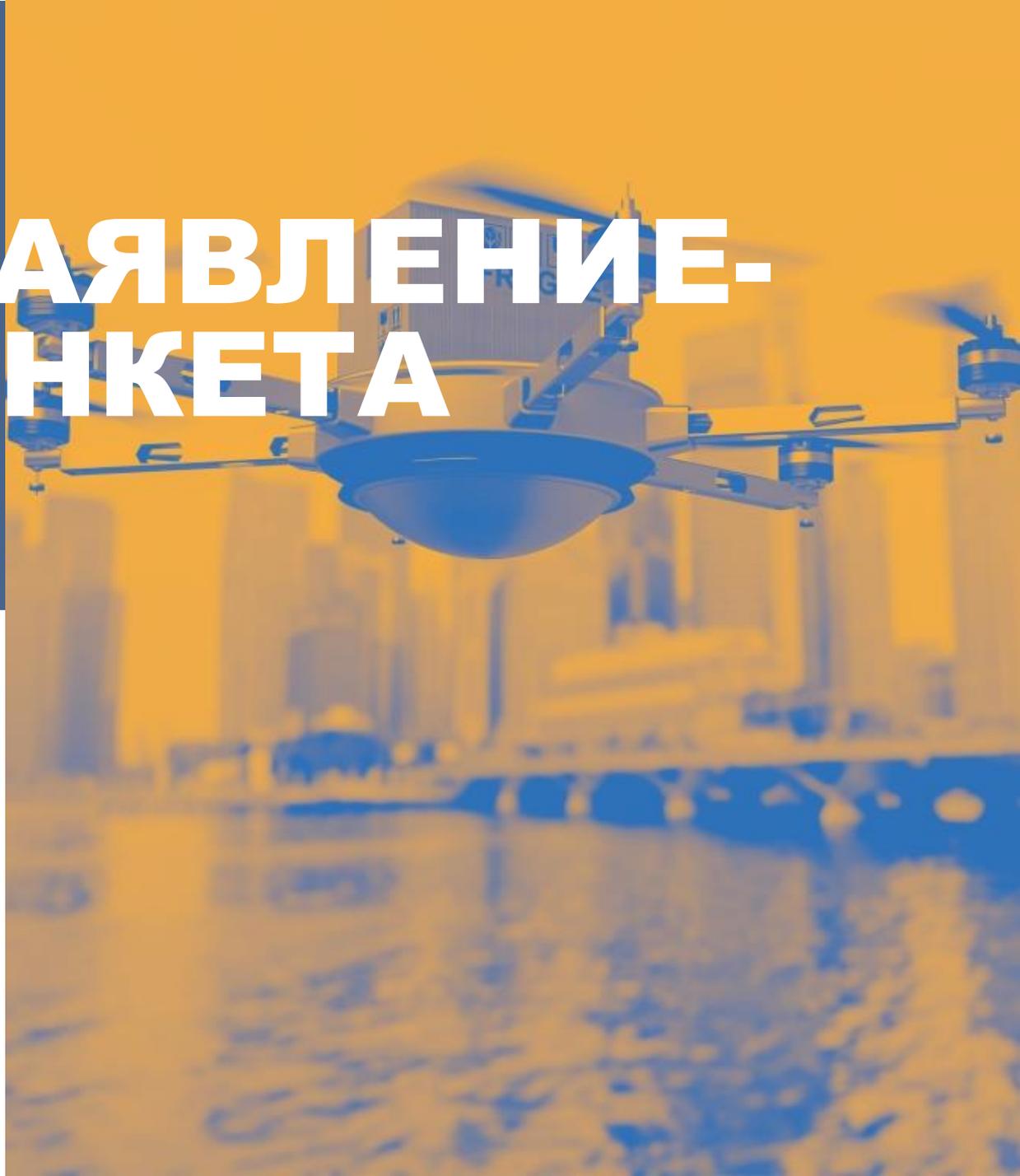
Возможности страхователя в течение срока действия Договора страхования	Действия Страховщика в течение срока действия Договора страхования
 Заявлять на страхование новых покупателей.	 Мониторинг кредитного портфеля Страхователя.
 Запрашивать изменение размера кредитного лимита по отдельным покупателям.	 Информирование об изменении экономической ситуации контрагентов.
 Исключать из страхового покрытия покупателей в случае прекращения с ними торговых отношений.	 Оперативное реагирование на ухудшение платёжной дисциплины
 Возможность страхования юридических лиц в рамках группы на аналогичных коммерческих условиях.	 Экономический обзор рынка и его отдельных секторов.



ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ТАРИФ

Фактор	Определение
Прогноз товарооборота	Планируемый товарооборот на отсрочке платежа на ближайшие 12 месяцев
Длительность отсрочки платежа	Отсрочка платежа по контракту (либо планируемая, если контрагент работает на предоплате)
Отрасль, в которой работает поставщик (контрагенты поставщика)	Уровень риска определяется по отраслям экономики и зависит от экономической ситуации в текущий момент времени
История убытков	Совокупная величина просроченной дебиторской задолженности (безнадежных долгов) за последние 3 года
Структура дебиторской задолженности	Тип контрагентов, их количество, доля в общем обороте. Диверсификация портфеля контрагентов

04 ЗАЯВЛЕНИЕ- АНКЕТА



ЗАЯВЛЕНИЕ-АНКЕТА

Страхование дебиторской задолженности



Лист 1 – данные о компании и товарообороте

Заявление-Анкета на страхование коммерческих кредитов Questionnaire for Trade Credit Insurance																			
<p>1. Общая информация об Организации / General information about the Company:</p> <p>Наименование Организации: _____ Контактное лицо (ФИО): _____ Company name: _____ Contact person: _____ ОГРН: _____ Должность: _____ ОГРН: _____ Position: _____ Юридический адрес: _____ Электронная почта: _____ Legal address: _____ E-mail: _____ Вид деятельности: _____ Телефон: _____ Type of Business: _____ Phone: _____ Головная компания, местоположение головной компании: _____ Parent Company, Parent Company resides in country: _____ Основные конкуренты: _____ Main competitors: _____</p> <p>Настоящим Заявитель подтверждает, что вышеуказанная Организация, а также ее бенефициарные владельцы не подпадают под какие-либо санкции (торговые, финансовые, экономические), наложенные согласно законодательству РФ и иных стран, а также международному законодательству / Hereby the Applicant has confirmed, that the above name of the company and its beneficiaries are not under economic (trade, financial, economic) sanctions imposed according to the Russian law and others countries and/or international legislation.</p>																			
<p>2. Информация о Торговом Обороте Организации / Information on Sales Turnover of the Company:</p> <p>Совокупный годовой торговый оборот, руб.: _____ Ожидаемый годовой торговый оборот, заявляемый на страхование*, руб.: _____ Total annual Sales Turnover, RUB: _____ Expected Insurable Sales Turnover**, RUB: _____</p> <p>*Годовой торговый оборот, заявляемый на страхование: из Совокупного годового оборота необходимо исключить оборот на условиях наличного расчета и/или предоплаты, аккредитива и/или гарантии, Оборот внутри Группы, а также Оборот с Государственными контрагентами и контрагентами, у которых сумма дебиторской задолженности меньше 400 000 руб. **Annual Insurable Sales Turnover: Total annual Sales Turnover should be reduced by Sales Turnover on Cash and/or Prepayment, Sales Turnover on Letter of Credit and/or Guarantee, Intercompany Sales Turnover, Sales Turnover with Public Buyers and Buyers with outstanding receivables less than 400 000 RUB</p>																			
<p>3. Распределение продаж в соответствии со сроками отсрочки платежа (в %) / Breakdown of Sales by credit term (in %):</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>15 дней / 15 days</th> <th>30 дней / 30 days</th> <th>45 дней / 45 days</th> <th>60 дней / 60 days</th> <th>90 дней / 90 days</th> <th>___ дней / ___ days</th> <th>___ дней / ___ days</th> <th>___ дней / ___ days</th> <th>Всего / Overall</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>%</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>100%</td> </tr> </tbody> </table>		15 дней / 15 days	30 дней / 30 days	45 дней / 45 days	60 дней / 60 days	90 дней / 90 days	___ дней / ___ days	___ дней / ___ days	___ дней / ___ days	Всего / Overall	%	%	%	%	%	%	%	%	100%
15 дней / 15 days	30 дней / 30 days	45 дней / 45 days	60 дней / 60 days	90 дней / 90 days	___ дней / ___ days	___ дней / ___ days	___ дней / ___ days	Всего / Overall											
%	%	%	%	%	%	%	%	100%											
<p>4. Распределение продаж в соответствии с каналом продаж (в %) / Breakdown of Sales by channel (in %):</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Дистрибьюторы / Distributors</th> <th>Ритейлеры / Retailers</th> <th>Производители / Manufacturers</th> <th>Индивидуальные предприниматели / Entrepreneurs</th> <th>Другое / Other</th> <th>Всего / Overall</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>%</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>%</td> <td>100%</td> </tr> </tbody> </table>		Дистрибьюторы / Distributors	Ритейлеры / Retailers	Производители / Manufacturers	Индивидуальные предприниматели / Entrepreneurs	Другое / Other	Всего / Overall	%	%	%	%	%	100%						
Дистрибьюторы / Distributors	Ритейлеры / Retailers	Производители / Manufacturers	Индивидуальные предприниматели / Entrepreneurs	Другое / Other	Всего / Overall														
%	%	%	%	%	100%														
<p>5. Информация о Контрагентах Организации / Information about Customers of the Company:</p> <p>Количество покупателей с кредитным лимитом выше 400 000 руб.: _____ Средний срок оборота дебиторской задолженности в днях: _____ Number of Customers with credit limit over 400 000 RUB: _____ Average age of accounts receivable in days: _____ Стандартная отсрочка платежа: _____ Максимальная отсрочка платежа: _____ Standard payment terms: _____ Maximum payment terms: _____</p> <p>Заявитель разрешает разглашать свое наименование с целью получения максимального страхового покрытия: Hereby Applicant confirms that he entitles Insurer to contact his buyers directly to request additional financial information for risk assessment of such buyers (financial / accounting statements and other) and to disclose the name of Applicant's company in case of such contacts.</p> <p>Настоящим Заявитель подтверждает, что уполномочивает Страховщика обращаться к контрагенту Заявителя напрямую для запроса дополнительной информации, необходимой для оценки рисков по такому контрагенту (финансовая / бухгалтерская отчетность и др.) и раскрывать при таком запросе наименование компании Заявителя / Hereby Applicant confirms that he entitles Insurer to contact his buyers directly to request additional financial information for risk assessment of such buyers (financial / accounting statements and other) and to disclose the name of Applicant's company in case of such contacts.</p>																			
<p>6. Информация о просроченной дебиторской задолженности свыше 90 дней*** / Information about outstanding receivables overdue more than 90 days****</p> <p>Наличие просроченной ДЗ (за исключением убытков, указанных в п.7) _____ Да / Yes Outstanding receivables overdue (with the exception of losses specified in p. 7) _____ Нет / No</p> <p>*** Наименование контрагента с указанием ОГРН и суммы и срока просроченной ДЗ заносится во вкладке Расшифровка п.6 в п.7 **** Debtor's name with OGRN and sum and age of OR overdue to be reflected in Details sheet.</p>																			
<p>7. История убытков за текущий год и три предыдущих года (в случае отсутствия убытков, обязательно проставить «Нет» для соответствующего года):***** Loss history current year and last three years (in case of no losses please insert «No» in cells for respective year):*****</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>2016</th> <th>2017</th> <th>2018</th> <th>2019</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Да / Yes Нет / No</td> </tr> </tbody> </table> <p>*** Просим отразить во вкладке Расшифровка п.6 и п.7 убытки соответствующего года по дате возникновения (дате первого непоплатенного счета, дате поставки), не по дате списания и не по дате возврата / ***** Please reflect losses of the corresponding year in Details sheet to the date of loss (date of the first unpaid invoice, delivery date), not the date of writing-off the loss and not cumulatively.</p>		2016	2017	2018	2019	Да / Yes Нет / No													
2016	2017	2018	2019																
Да / Yes Нет / No	Да / Yes Нет / No	Да / Yes Нет / No	Да / Yes Нет / No																
<p>8. Управление кредитными рисками в Организации / Credit risk management in the Company:</p> <p>Наименование поставщика услуги: _____ Дата окончания договора: _____ Service provider: _____ Contact expiry date: _____</p> <p>Кредитное страхование / Credit insurance: Факторинг / Factoring: Кредитно-финансовая информация / Credit Information:</p>																			

Лист 2 – данные о покупателях, лимитах, оборотах, отсрочках платежа

Список Контрагентов Customer List									
No / No.	Наименование Контрагента / Buyer's Name	Юридический адрес Контрагента / Legal address of the Customer	Страна местоположения Контрагента / Country of Residence	ОГРН / ИНН OGRN-No. / INN	Валюта / Currency	Кредитный лимит / Credit Limit	Максимальный срок платежа (дни) / Maximum Payment Term (days)	Планируемый оборот на следующие 12 месяцев	
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									

Лист 3 – данные об убытках и проблемной задолженности

Информация о просроченной дебиторской задолженности свыше 90 дней и история убытков / Information about outstanding receivables overdue more than 90 days and loss history						
No / No.	Должник (наименование) / Debtor's Name	ОГРН / ИНН OGRN-No. / INN	Просроченный долг (остаток, без учёта штрафов и пеней, частичных погашений) / Sum of loss (uncollectable OR)	Дата поставки (возникновения убытка, первого непоплатенного счета) / Date of loss	Поставленные товары (в случае отличия от основного вида деятельности) / Goods delivered	Примечания (текущий статус, перспективы погашения) / Comments
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						

ЗАЯВЛЕНИЕ-АНКЕТА

Страхование невозврата авансового платежа



Лист 1 – данные о компании и обороте авансовых платежей

EULER HERMES

Заявление-Анкета на страхование Возврата Авансовых Платежей Questionnaire for Advance Payment Protection Insurance Policy

1. Общая информация об Организации / General Information about the Company:

Наименование Организации: Company name:	Контактное лицо (ФИО): Contact person:
ОГРН: OGRN:	Должность: Position:
Юридический адрес: Legal address:	Электронная почта: E-mail:
Вид деятельности: Type of Business:	Телефон: Phone:

Головная компания, местоположение головной компании:
Parent Company, Parent Company resides in country:

Основные конкуренты:
Main competitors:

Настоящим Заявитель подтверждает, что вышеуказанная Организация, а также ее бенефициарные владельцы не подпадают под какие-либо санкции (торговые, финансовые, экономические), наложенные согласно законодательству РФ и/или стран, а также международному законодательству / Hereby the Applicant has confirmed, that the above name of the company and its beneficiaries are not under economic (trade, financial, economic) sanctions imposed according to the Russian law and other countries and/or international legislation.

2. Информация об Обороте Организации по закупкам / Information on Purchase Turnover of the Company:

Совокупный годовой торговый оборот, руб.: Total annual Sales Turnover, RUB:	Ожидаемый годовой оборот по авансовым платежам, заявляемый на страховании*, руб.: Expected Insurable Turnover on Advance Payments**, RUB:
--	--

* Годовой оборот, заявляемый на страховании: из Совокупного годового оборота необходимо исключить: Оборот на условиях наличного расчета, аккредитива и/или гарантии, Оборот внутри Группы, а также Оборот с Государственными контрагентами и контрагентами, у которых сумма дебиторской задолженности по авансам меньше 400 000 рублей.
** Annual Insurable Advance Turnover: Total annual Turnover should be reduced by: Turnover on Cash, Turnover on Letter of Credit and/or Guarantee, Intercompany Turnovers, Turnover with Public Suppliers and suppliers with outstanding receivables less than 400 000 RUB

3. Распределение объемов и сроков авансирования по срокам предоплаты (в %) / Breakdown of advance volumes by pre-payment term (in %):

15 дней 15 days	30 дней 30 days	45 дней 45 days	60 дней 60 days	90 дней 90 days	___ дней ___ days	___ дней ___ days	___ дней ___ days	Всего Overall
%	%	%	%	%	%	%	%	100%

4. Распределение закупок по каналу продаж (в %) / Breakdown of Sales by channel (in %):

Дистрибьюторы Distributors	Экспортеры / Exporters	Производители Manufacturers	Индивидуальные предприниматели Entrepreneurs	Другое Other	Всего Overall
%	%	%	%	%	100%

5. Информация о поставщиках Организации / Information about Suppliers of the Company:

Количество покупателей с кредитным лимитом выше 400 000 руб.: Number of Customers with credit limit over 400 000 RUB:	Средний срок оборота кредиторской задолженности в днях: Average age of accounts payables in days:
Стандартная отсрочка платежа: Standard payment terms:	Максимальный срок авансирования: Maximum pre-payment terms:

Заявитель разрешает разглашать свой наименование с целью получения максимального страхового покрытия:

Настоящим Заявитель подтверждает, что уполномочивает Страховщика обращаться с контрагентом Заявитель напрямую для запроса дополнительной информации, необходимой для оценки рисков по такому контрагенту (финансовая / бухгалтерская отчетность и др.), и раскрыть при таком запросе наименование компании Заявитель.

Hereby Applicant confirms that he entitles insurer to contact his buyers directly to request additional financial information for risk assessment of such buyers (financial / accounting statements and other) and to disclose the name of Applicant's company in case of such contacts.

Да / Yes	Нет / No
----------	----------

6. Информация о просроченной дебиторской задолженности свыше 90 дней* / Information about outstanding receivables overdue more than 90 days******

Наличие просроченной ДЗ (за исключением убытков, указанных в п.7)
Outstanding receivables overdue (with the exception of losses specified in p.7)

Да / Yes	Нет / No
----------	----------

*** Наименование контрагента с указанием ОГРН и суммы и срока просроченной ДЗ записывается во вкладке Расписок на л.6 и л.7
**** Debtors name with OGRN and sum and age of OR overdue to be reflected in Details sheet.

7. История убытков за текущий год и три предыдущих года (в случае отсутствия убытков, обязательно проставить «Нет» для соответствующего года): *****
Loss history current year and last three years (in case of no losses please insert «No» in calls for respective year): *****

Год / Year	2016	2017	2018	2019
Да / Yes	Да / Yes	Да / Yes	Да / Yes	Да / Yes
Нет / No	Нет / No	Нет / No	Нет / No	Нет / No

***** Просим указать во вкладке Расписок на л.6 и л.7 убытки соответствующего года по дате возникновения (дате первого неполного счета, дате поставки), не по дате списания и не накопительным итогом / ***** Please reflect losses of the corresponding year in Details sheet to the date of loss (date of the first unpaid invoice, delivery date); not the date of writing-off the loss and not cumulatively.

8. Управление кредитными рисками в Организации / Credit risk management in the Company:

Наименование поставщика услуги: Service provider:	Дата окончания договора: Contract expiry date:
--	---

Лист 2 – данные о поставщиках и условиях оплаты авансов

EULER HERMES

(*) Просим предоставлять несколько типовых договоров поставки для ознакомления с разделом контрактных обязательств по возврату аванса поставщиком в случае невыполнения поставки или оказания работ/услуг

Список поставщиков Customer List

№ / No.	Наименование Поставщика / Supplier's Name	Юридический адрес Поставщика / Legal address of the Supplier	Страна местоположения Поставщика / Country of Supplier's Residence	ОГРН / ИНН OGRN No / INN	Валюта / Currency	Кредитный лимит / Credit Limit	Максимальный срок поставки по договору (дней) / Maximum Term of Delivery (days)	Частота поставок от контрагента / Frequency of supplies from contractor	Длительность работы с контрагентом / Term of cooperation	Типовой договор поставки прилагается / Typical supply contract is enclosed (*)	Оборот по авансовым платежам на следующий 12 месяцев / Advance payment volume next 12 months
1											
2											
3											
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
11											
12											
13											
14											
15											
16											
17											
18											
19											
20											

Лист 3 – данные об убытках и невозвратах авансов контрагентами

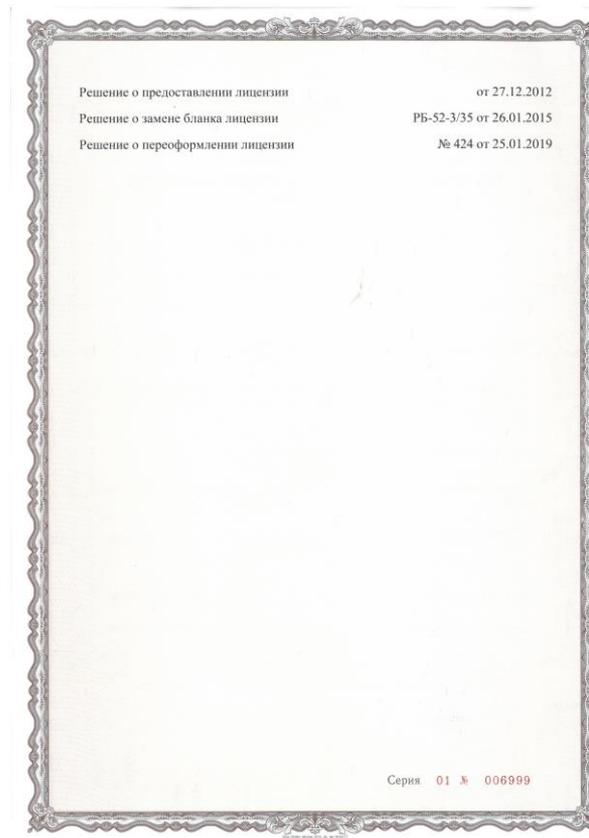
EULER HERMES

Информация о невозвратах авансов свыше 90 дней и история убытков / Information about outstanding receivables overdue more than 90 days and loss history

№ / No.	Должник (наименование) / Debtor's Name	ОГРН / ИНН OGRN No / INN	Просроченный долг (остаток, без учета штрафов и пеней, частичных погашения) / Sum of loss (uncollectable OR)	Дата поставки (возникновения убытка, первого аванса) / Date of loss	Непоставленные товары (в случае отличия от основного вида деятельности) / Goods delivered	Примечания (текущий статус, перспективы погашения) / Comments
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						

ЛИЦЕНЗИЯ ООО СК ОЙЛЕР ГЕРМЕС РУ

- Номер: СИ № 4293
- Дата выдачи: 25.01.2019
- Срок действия: Без ограничения срока действия
- Лицензируемая деятельность: Добровольное имущественное страхование



ГРУППА ALLIANZ



История



Более 125 лет в мире.
Компания Allianz основана в 1890
году

Более 25 лет в России.
Allianz первая иностранная
страховая Группа, открывшая
дочернюю компанию в РФ

Глобальное присутствие



Офисы компании расположены в 70
странах мира

В Группе работает более 140 тыс.
сотрудников

86 млн. человек по всему миру
застрахованы в Allianz

Под управлением Allianz 1,8 трлн. €

Надежность



Капитал Группы 50 млрд. €
Капитал в России 10 млрд. руб.

Рейтинг S&P Группы «AA»
(рейтинг Газпром «BB+»)

Рейтинг Fitch Allianz в России
«BBB-» прогноз «позитивный»
(рейтинг Сбербанк «BBB-» –
«стабильный»)

Одна из самых крупных страховых
выплат в России – 250 млн. \$
(авария на Саяно-Шушенской ГЭС)

РЕШЕНИЯ ГРУППЫ ALLIANZ



ИМУЩЕСТВО



СТРОИТЕЛЬНО -
МОНТАЖНЫЕ РИСКИ
(СМР)



ОТВЕТСТВЕННОСТЬ



ГРУЗЫ



КАСКО СУДОВ



АВИАЦИЯ



СТРАХОВАНИЕ
СОТРУДНИКОВ

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



МОСКВА

+7 (495) 981 28 33

810 (800) 258 120 44

(звонок бесплатный)

www.eulerhermes.com/ru

#EHTogether

A company of **Allianz** 

