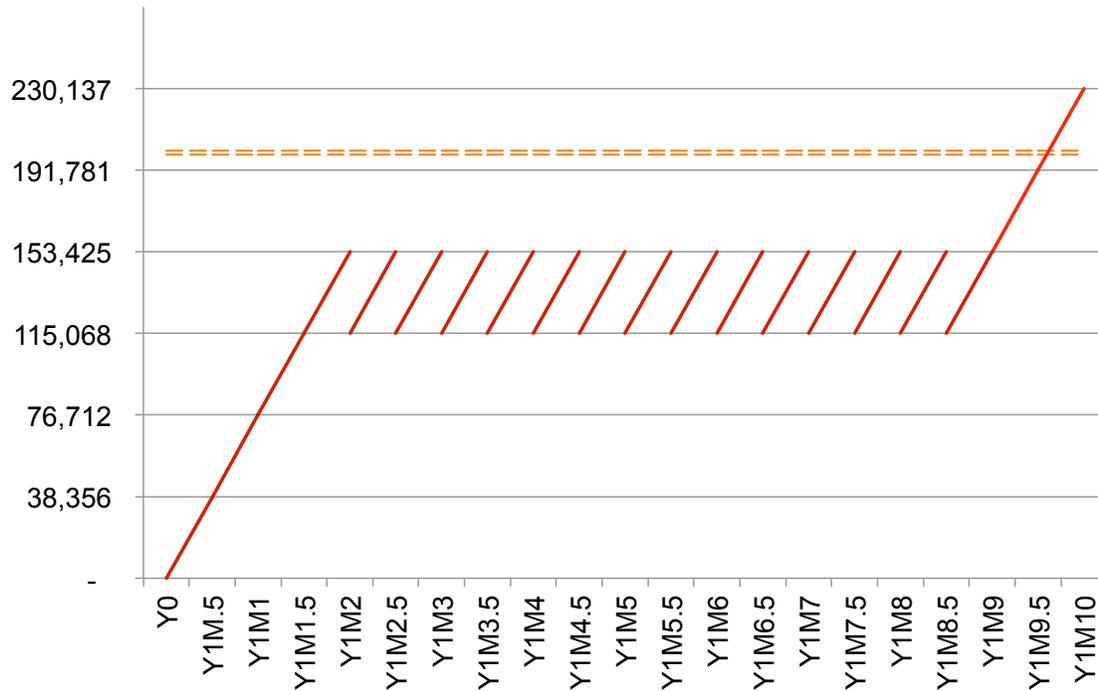


# Tveganja neplačil terjatev in posebnosti zavarovanja terjatev

Dr. Aleš Berk Skok, CAIA, FRM  
Ekonomski fakulteta UL  
ALPHA CREDO d.o.o.



# Dinamika terjatev



Vsak kupec ima svojo dinamiko dobav.

Terjatve so *agregacija teh procesov* posameznega kupca.

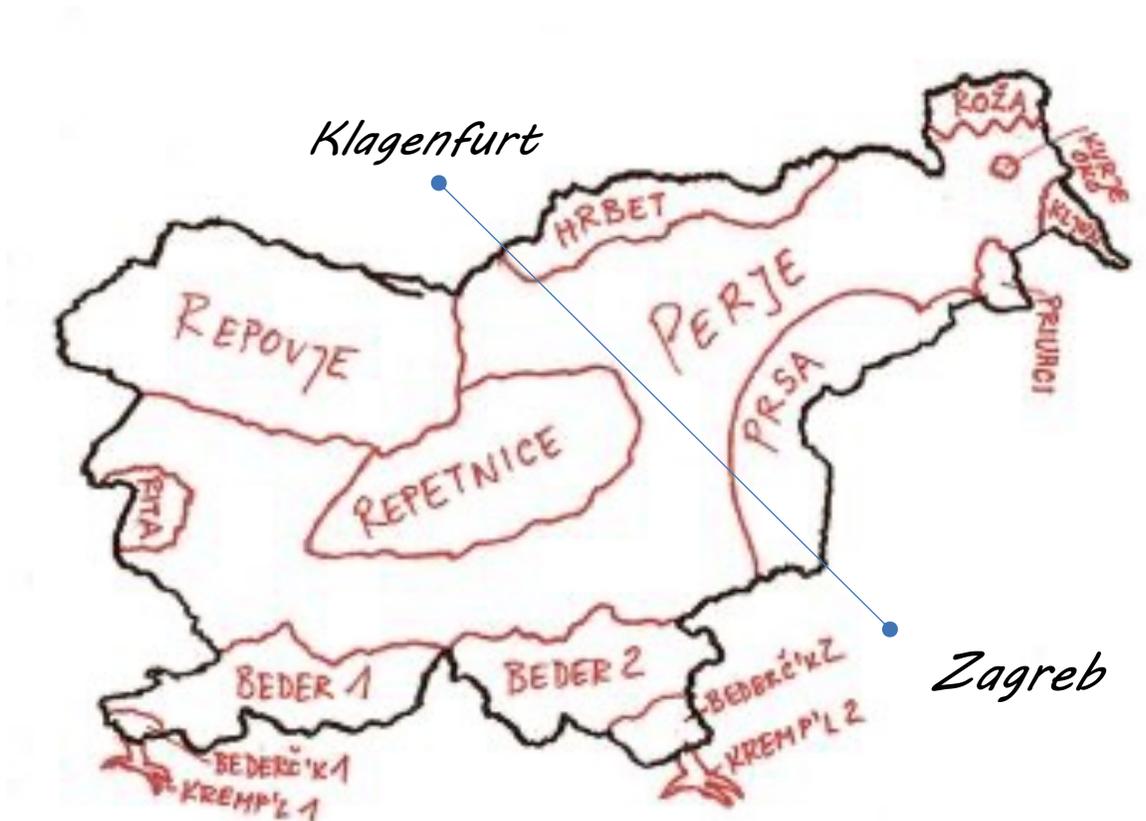
# Program zavarovanja terjatev

S programom zavarovanja terjatev (v ožjem smislu) zagotovimo:

1. Pregled na portfeljem kupcev (terjatev) in s tem informirano prevzemanje tveganja
2. Prevalitev tveganja neplačil zaradi:
  1. insolvence naših kupcev
  2. finančne stiske kupca (podaljšana zamuda plačila)
3. Prevalitev stroškov izterjav



# Percepcija zavarovanja terjatev



Vir: Mladina, prirejeno

# Kdo so deležniki?

## SALES

Poznavanje  
kupcev je ključno  
pri prod.  
strategiji in  
pogajanjih

Samo plačana  
realizacija vodi  
do izpol. plana

## RISK

Določitev profila  
tveganja in  
vplivov  
realizacije  
tveganj na  
poslovanje

## FINANCE

Skrb za  
doseganje ciljev

Preskrbljenost s  
finančnimi viri



## BOARD

*Reward/Risk*

# Prednosti implementiranega programa zavarovanja terjatev

- Uravnotežen trade-off: prevzem tveganja vs. komercialne zahteve
  - Prevalitev tveganja in dodatni potencial prodaje
- Ščiti likvidnost (default pomeni: 1/potrebo nadomestitve kupca, 2/ likvidnostni gap)
- Kriti stroški izterjave
- Zagotavlja neprestan pregled kreditnega portfelja in ažurne informacije s trga
- Zagotavlja preferenčno obravnavo nas kot dobavitelja
- Prihranek časa zaradi vodenja kreditnega primera
- Izboljšana boniteta zavarovanca
- Boljše pogajalska izhodišča z zunanjimi deležniki



Precej specifik glede na potrebe poslovnega modela -> specializacija in vloga brokerja

# Vpliv kreditnih dogodkov na donosnost

(500,000) - 500,000 1,000,000 1,500,000 2,000,000 2,500,000



LOSS	Margin on sales & required make-up sales							
	1% Margin		5% Margin		10% Margin		20% Margin	
	MARGIN IF PAID	MAKE-UP SALES	MARGIN IF PAID	MAKE-UP SALES	MARGIN IF PAID	MAKE-UP SALES	MARGIN IF PAID	MAKE-UP SALES
5,000	50	500,000	250	100,000	500	50,000	1,000	25,000
50,000	500	5,000,000	2,500	1,000,000	5,000	500,000	10,000	250,000
200,000	2,000	20,000,000	10,000	4,000,000	20,000	2,000,000	40,000	1,000,000
1,000,000	10,000	100,000,000	50,000	20,000,000	100,000	10,000,000	200,000	5,000,000
RATIO		100		20		10		5



(500,000) - 500,000 1,000,000 1,500,000 2,000,000 2,500,000

# Primer kreditnega dogodka

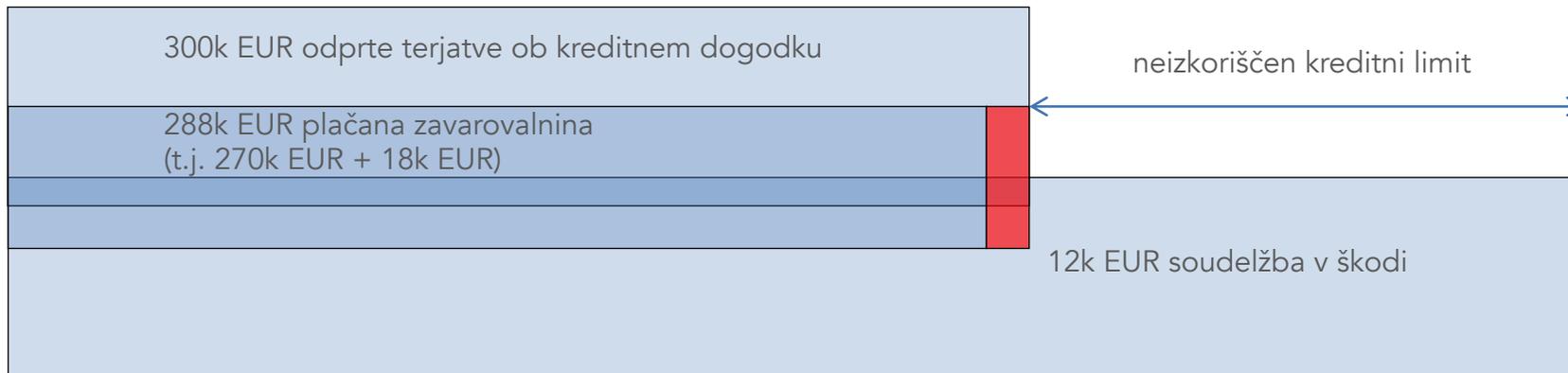
Kupec z letno prodajo 5 mio EUR

Kreditni limit: 500k EUR (sezona)

Terjatve ob kreditnem dogodku: 300k EUR

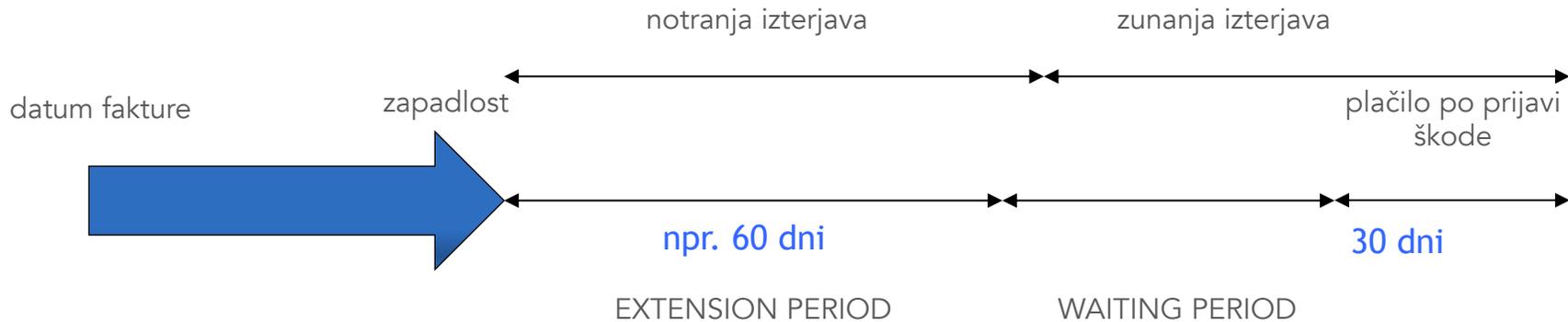
Dogovorjena soudeležba: 10%

Stroški izterjave: 20k EUR

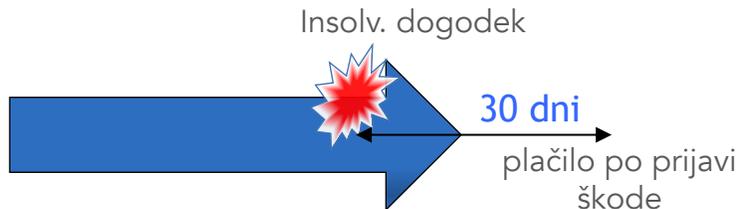


# Časovna dimenzija kreditnega dogodka

## ZAMUDA PLAČILA



## INSOLVENCA KUPCA



# Supply Chain Finance

Zavarovanje terjatev odpira odlične možnosti za doseg  
nadaljnega povečanja bonitete zavarovanca



ASSETS		LIABS	
cash	14		
inventory	20	34	AccP
AccRec	40	80	debt
FA	60	20	equity
TOTAL	134	134	TOTAL

ASSETS		LIABS	
cash	14		
inventory	20	34	AccP
AccRec	10	50	debt
FA	60	20	equity
TOTAL	104	104	TOTAL

280	Annual sales
0.77	Sales/day
52.14	DSO
requir. cash	5%
EBITDA%	10%
EBITDA	28
NFD	80
NFD/EBITDA	2.9

EBITDA%	10%		
EBITDA	28		
NFD	50		
NFD/EBITDA	1.8	38%	reduction



# Kontakt

Dr. Aleš Berk Skok, CAIA, FRM

*Managing partner, Zavarovani posrednik (licenca #: 40110-0945/2014-4)*



ALPHA CREDO d.o.o.

Dunajska cesta 159

1000 Ljubljana

[www.alpha-credo.com](http://www.alpha-credo.com)

[ales@alpha-credo.com](mailto:ales@alpha-credo.com)

+386/41/85 85 35