

7 TIPS

for effective credit management and avoid business risks

1



ESTABLISH A DIRECT CONTACT WITH THE COMPANY BEYOND THE SALESPERSON

Sales management and credit management are two separate functions.

3



JOIN THE TRADE ASSOCIATION OR PROFESSIONAL FEDERATION IN YOUR BUSINESS SECTOR

- o To stay updated on trends among your customers, partners, prospects and suppliers.
- o Keep a regular watch.

5



IF NOT, ESTABLISH AND COMMUNICATE CLEAR RULES

- o Do not grant credit overruns, except in special cases that you have identified.
- o Remember, your lack of forcefulness on these points could come back to haunt you.

7



MONITOR CREDIT WITH DEDICATED TOOLS

- o Automate credit management processes, such as credit checks, invoicing, and payment reminders.
- o You can subscribe to monitoring services that alert you when your client's situation deteriorates.

2



INVESTIGATE THE COMPANY

- o Get as much information about the company as possible, especially a **credit report**. Check for **credit references**.
- o Obtain an independent **credit report** and compare it with to data already collected internally.
- o Look at the **latest financials** and check for evidence that the company is trading profitably.
- o Analyze **credit advice** to determine the probability of default.

4



INSURE YOUR BUSINESS TRANSACTIONS

- o Protect your business with credit insurance: to outsource the evaluation and monitoring of your portfolio, guarantee payment and provide **collection services**.

6



BE PRECISE ON THE SHIPPING CONDITIONS, AND RETAIN PROOF THAT THE GOODS WERE RECEIVED

- o You need to ensure the customer has no excuses to later withhold payment.

coface
FOR TRADE

Protect your business from credit risk, visit coface.com

7 SAVJETA

za učinkovitu procjenu i upravljanje poslovnim rizicima

1



OSTVARITE DIREKTAN KONTAKT S ODJELOM UPRAVLJANJA RIZIKA

Prodaja i upravljanje rizicima dvije su odvojene funkcije u poduzeću.

3



PRIDRUŽITE SE TRGOVAČKOJ UDRUZI ILI STRUKOVNOM SAVEZU IZ VAŠEG SEKTORA POSLOVANJA

- o Kako biste bili u tijeku s trendovima vaših kupaca, partnera, potencijalnih kupaca i dobavljača.
- o Redovito pratite svoje poslovne partnere.

5



AKO IH VEĆ NEMATE, SASTAVITE JASAN POPIS PRAVILA

- o Ne prekoračujte kreditni limit, osim u posebno definiranim slučajevima.
- o Zapamtite, vaša neodlučnost bi vas kasnije mogla koštati neplaćenih faktura vaših partnera.

7



PRATITE RIZIKE POSLOVANJA ODGOVARAJUĆIM ALATIMA

- o Automatizirajte proces upravljanja kreditnim rizicima, kao što su provjere kredita, fakturiranje i podsjetnici za plaćanje.
- o Pretplatite se za uslugu monitoringa koja vas upozorava kada se situacija vašeg klijenta promijeni.

2



PROVJERITE SVOJE POSLOVNE PARTNERE

- o Provjerite što više podataka o vašem poslovnom partneru u **poslovnom izvještaju**. Provjerite **preporuku kreditnog limita**.
- o Zatražite **poslovni izvještaj** i usporedite ga s podacima koje posjedujete.
- o Pogledajte **najnovije financijske izvještaje** i provjerite profitabilnost vašeg poslovnog partnera.
- o Analizirajte **preporuke kreditnih limita** da biste bolje odredili vjerojatnost neplaćanja.

4



OSIGURAJTE SVOJE POSLOVNE TRANSAKCIJE

- o Zaštitite svoje poslovanje kreditnim osiguranjem: procjene i praćenje vašeg portfelja, garanciju plaćanja i usluga **naplate potraživanja**.

6



TOČNO ODREDITE UVJETE ISPORUKE I SAČUVAJTE DOKAZ DA JE ROBA PRIMLJENA

- o Osigurajte se kako kupac kasnije ne bi imao izgovor za neplaćanje robe ili usluge.

coface
FOR TRADE