



การประกันภัยสินเชื่อทางการค้า (Trade Credit Insurance)

<p>การประกันภัยสินเชื่อทางการค้า (Trade Credit Insurance)</p>	<p>การประกันภัยสินเชื่อทางการค้า หรือที่อาจมีการเรียกกันเป็นอย่างอื่น เช่น การประกันลูกหนี้ (Bad Debt Insurance) หรือการประกันสินเชื่อการส่งออก (Export Credit Insurance) จัดเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงทางการเงินของบริษัท โดยการให้ความคุ้มครองผู้เอาประกันภัยโดยการชดเชยค่าสินไหมทดแทนในกรณีที่มีความเสียหายเกิดขึ้นจากการไม่ชำระเงินของลูกหนี้การค้า</p> <ul style="list-style-type: none">● ช่วยลดความเสี่ยงจากการขายสินค้าแบบให้เครดิต● ลดมูลค่าหนี้เสียของบริษัท● ขยายฐานธุรกิจ เพิ่มยอดขาย เพิ่มความมั่นใจในการขายสินค้า● มั่นใจในการให้เทอมการชำระเงินแก่ลูกค้า● เพิ่มความมั่นคงทางการเงินของบริษัท● สามารถขอสินเชื่อกับธนาคาร โดยการขายตัวการค้า เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน
<p>ความเสี่ยงที่คุ้มครอง</p>	<p>การประกันภัยประเภทนี้ให้ความคุ้มครองความเสียหายจากการไม่ได้รับชำระเงินจากลูกหนี้การค้า (Non-payment Risks) ทั้งที่มีสาเหตุจากความเสี่ยงทางการค้า (commercial risks) และความเสี่ยงทางการเมือง (political risks)</p> <p>ความเสี่ยงทางการค้า</p> <ul style="list-style-type: none">● ลูกหนี้ล้มละลาย● ลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ <p>ความเสี่ยงทางการเมือง</p> <ul style="list-style-type: none">● การประกาศพักชำระหนี้ต่างประเทศของประเทศผู้ซื้อ (government moratorium)● ผู้ซื้อไม่สามารถแลกเปลี่ยนเงินตรามาชำระหนี้ (non-transfer risks)● ผู้ซื้อถูกเพิกถอนใบอนุญาตการนำเข้าสินค้า (cancellation of import license)● การเกิดสงคราม การปฏิวัติรัฐประหาร การจลาจล (occurrence of war or revolution)



ใครจะได้รับประโยชน์ในการทำประกันภัยสินเชื่อทางการค้า	บริษัทที่มีลูกหนี้การค้าจากการขายสินค้าหรือบริการทุกประเภทให้แก่ผู้ซื้อทั้งที่อยู่ในประเทศหรือต่างประเทศ ซึ่งมีลักษณะการขายสินค้า ดังนี้ <ul style="list-style-type: none">● การขายสินค้าที่มีเทอมการชำระเงินแบบให้สินเชื่อเครดิต (D/P, D/A, Open Account)● การขายสินค้าที่มีเทอมการชำระเงินไม่เกิน 180 วัน● การขายสินค้าแก่ลูกค้าองค์กร (Business-to-Business)
เบี้ยประกัน	เบี้ยประกันภัยคำนวณจากยอดขายสินค้าแบบให้สินเชื่อในหนึ่งปีกรมธรรม์กับอัตราเบี้ยประกันที่กำหนด ซึ่งอัตราเบี้ยประกันขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้ <ul style="list-style-type: none">● ประเภทของสินค้าหรือบริการ● ยอดขายที่นำมาประกัน● ประเทศผู้ซื้อ (กรณีส่งออก)● การกระจายความเสี่ยง● การบริหารของความเสี่ยงของบริษัท● สัดส่วนการเอาประกัน และความรับผิดชอบส่วนแรก เบี้ยประกันขั้นต่ำซึ่งคำนวณจากยอดขายประมาณการสามารถแบ่งชำระเป็นรายไตรมาส
สัดส่วนการเอาประกัน	สัดส่วนการเอาประกันภัยโดยปกติคือ 90% ซึ่งหมายถึง ผู้เอาประกันภัยจะได้รับชดเชยค่าสินไหมทดแทน 90% ของมูลค่าหนี้ตามใบเรียกเก็บเงินที่ไม่ได้รับชำระจากลูกหนี้การค้าของท่าน
การจ่ายค่าสินไหมทดแทน	เมื่อลูกหนี้มีการผิดนัดชำระหนี้ ผู้เอาประกันภัยสามารถแจ้งบริษัทประกันภัยเพื่อให้บริการช่วยติดตามหนี้ และลดมูลค่าความเสียหายที่จะเกิดขึ้น และหากไม่สามารถเรียกเก็บหนี้ได้เต็มจำนวน บริษัทประกันภัยจะชดเชยค่าสินไหมทดแทนให้ตามสัดส่วนของยอดหนี้ที่ค้างชำระ ภายในระยะเวลาที่กำหนด ดังนี้ <ul style="list-style-type: none">- 30 วัน กรณีมีสาเหตุจากผู้ซื้อล้มละลาย- 150 วัน กรณีมีสาเหตุอื่นๆ
ข้อมูลเบื้องต้นในการพิจารณา	เพื่อให้กรมธรรม์ประกันภัยสามารถรองรับโครงสร้างทางธุรกิจที่แตกต่างกันของแต่ละบริษัทได้อย่างเหมาะสม บริษัทประกันจะขอข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจของท่าน อาทิ <ul style="list-style-type: none">- ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ เช่น ลักษณะการประกอบธุรกิจ สินค้าหรือบริการของบริษัท- รายได้จากการขายสินค้าหรือบริการต่อปี- โครงสร้างลูกค้าของบริษัท เช่น กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ เทอมการชำระเงินที่ให้