



การประกันภัยสินเชื่อทางการค้า (Trade Credit Insurance)

การประกันภัยสินเชื่อทางการค้า (Trade Credit Insurance)	<p>การประกันภัยสินเชื่อทางการค้า หรือที่อาจมีการเรียกกันเป็นอย่างอื่น เช่น การประกันลูกหนี้ (Bad Debt Insurance) หรือการประกันสินเชื่อการส่งออก (Export Credit Insurance) จัดเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงทางการเงินของบริษัท โดยการให้ความคุ้มครองผู้ขายจากการล้มเหลวของลูกค้า โดยการลดภาระความเสี่ยงทางการเงินของบริษัท ได้แก่</p> <ul style="list-style-type: none">ช่วยลดความเสี่ยงจากการขายสินค้าแบบให้เครดิตลดมูลค่าหนี้เสียของบริษัทขยายฐานธุรกิจ เพิ่มยอดขาย เพิ่มความมั่นใจในการขายสินค้ามั่นใจในการให้เงินการชำระเงินแก่ลูกค้าเพิ่มความมั่นคงทางการเงินของบริษัทสามารถอสินเชื่อกับธนาคารโดยการขายตัวการค้า เพื่อเพิ่มสภาพคล่องทางการเงิน
ความเสี่ยงที่คุ้มครอง	<p>การประกันภัยประเภทนี้ให้ความคุ้มครองความเสี่ยงจากการ "ไม่ได้รับชำระเงินจากลูกหนี้การค้า" (Non-payment Risks) ทั้งที่มีสาเหตุจากความเสี่ยงทางการค้า (commercial risks) และความเสี่ยงทางการเมือง (political risks)</p> <p>ความเสี่ยงทางการค้า</p> <ul style="list-style-type: none">ลูกหนี้ล้มละลายลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้ <p>ความเสี่ยงทางการเมือง</p> <ul style="list-style-type: none">การประกาศพักชำระหนี้ต่างประเทศของประเทศผู้ซื้อ (government moratorium)ผู้ซื้อไม่สามารถแลกเปลี่ยนเงินตรามาชำระหนี้ (non-transfer risks)ผู้ซื้อลูกเพิกถอนใบอนุญาตการนำเข้าสินค้า (cancellation of import license)การเกิดสงคราม การปฏิวัติ政變 ประหาร ภัยธรรมชาติ การจลาจล (occurrence of war or revolution)



โครงสร้างได้รับประโยชน์ในการทำประกันภัยสินค้าทางการค้า	<p>บริษัทที่มีลูกหนี้การค้าจากการขายสินค้าหรือบริการทุกประเภทให้แก่ผู้ซื้อทั้งที่อยู่ในประเทศหรือต่างประเทศ ซึ่งมีลักษณะการขายสินค้า ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ● การขายสินค้าที่มีเทอมการชำระเงินแบบให้สินเชื่อเครดิต (D/P, D/A, Open Account) ● การขายสินค้าที่มีเทอมการชำระเงินไม่เกิน 180 วัน ● การขายสินค้าแก่ลูกค้าองค์กร (Business-to-Business)
เบี้ยประกัน	<p>เบี้ยประกันภัยคำนวณจากยอดขายสินค้าแบบให้สินเชื่อในหนึ่งปีกรณีรวมกับอัตราเบี้ยประกันที่กำหนด ซึ่งอัตราเบี้ยประกันขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ประเภทของสินค้าหรือบริการ ● ยอดขายที่นำมาประกัน ● ประเภทผู้ซื้อ (กรณีส่งออก) ● การกระจายความเสี่ยง ● การบริหารของความเสี่ยงของบริษัท ● สัดส่วนการเอาประกัน และความรับผิดชอบแต่ละคน <p>เบี้ยประกันขึ้นต่าซึ่งคำนวณจากยอดขายประมาณการสามารถแบ่งชำระเป็นรายไตรมาส</p>
สัดส่วนการเอาประกัน	สัดส่วนการเอาประกันภัยโดยปกติคือ 90% ซึ่งหมายถึง ผู้เอาประกันภัยจะได้รับชดเชยค่าสินไหมทดแทน 90% ของมูลค่าหนี้ตามใบเรียกเก็บเงินที่ไม่ได้รับชำระจากลูกหนี้ การค้าของท่าน
การจ่ายค่าสินไหมทดแทน	<p>เมื่อลูกหนี้มีการผิดนัดชำระหนี้ ผู้เอาประกันภัยสามารถแจ้งบริษัทประกันภัยเพื่อให้บริการช่วยติดตามหนี้ และลดมูลค่าความเสียหายที่จะเกิดขึ้น และหากไม่สามารถเรียกเก็บหนี้ได้เต็มจำนวน บริษัทประกันภัยจะชดเชยค่าสินไหมทดแทนให้ตามสัดส่วนของยอดหนี้ที่ค้างชำระ ภายในระยะเวลาที่กำหนด ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - 30 วัน กรณีมีสาเหตุจากผู้ซื้อล้มละลาย - 150 วัน กรณีมีสาเหตุอื่นๆ
ข้อมูลเบื้องต้นในการพิจารณา	<p>เพื่อให้กรรมธรรม์ประกันภัยสามารถรองรับโครงการสร้างทางธุรกิจที่แตกต่างกันของแต่ละบริษัท ได้อย่างเหมาะสม บริษัทประกันจะขอข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจของท่าน อาทิ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ เช่น ลักษณะการประกอบธุรกิจ สินค้าหรือบริการของบริษัท - รายได้จากการขายสินค้าหรือบริการต่อปี - โครงการสร้างลูกค้าของบริษัท เช่น กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ เทอมการชำระเงินที่ให้