

# Риски по авансам в ВЭД

Пошаговое управление.  
Кейсы из практики

Андрей Когтев



# Андрей Когтев

Менеджер по развитию продаж  
департамента торговых кредитов Remind



**8 лет**

в страховании  
торговых кредитов

**2,5 года**

коммерческий  
андеррайтер Эксар

Работал со сложными сделками:

- Single Risk
- неподтвержденные аккредитивы
- сделки с привлечением финансирования

Полностью сопровождал убытки разной сложности.



этап 1: простой о котором можно забыть

# Реальна ли компания с которой вы общаетесь?

## Запросите документы организации

- ПД представителя
- Учредительные документы
- Сверьте все подписи в учредительных документах

## Сверьте документы, личности, подписи

- Сверьте все подписи в учредительных документах
- Проверьте реквизиты компании, наличие полномочий подписанта
- Сверьтесь по сайту компании, почте, уточните действительно ли представитель работает в компании

этап 2: творческий, он потребует времени

# Компания реальна и работает. Насколько она хороша?

## Сверьтесь с государственными источниками и базами

- Проверьте наличие лицензий по адресу [www.gsxt.gov.cn](http://www.gsxt.gov.cn)
- Позвоните на телефон организации
- Проверьте отзывы о компании и проведите «чек на скамера»
- Проверьте исковую историю  
[www.zxgk.court.gov.cn](http://www.zxgk.court.gov.cn)  
[www.wenshu.court.gov.cn](http://www.wenshu.court.gov.cn)

## Запросите и проверьте отчётность за 2 года

- Balance Sheet
- P&L Statement
- Переведите отчётность и попросите финансиста её проанализировать

## Обратитесь в институты поддержки

[www.exportcenter.ru/partnyerskaya-programma-rets/](http://www.exportcenter.ru/partnyerskaya-programma-rets/)

этап 3: практичный, он стоит денег

# Минимизируйте риски

## Гарантия

Росэксимбанк

- Сложно получить
- Может требовать существенных затрат
- Большой документооборот
- Требования по устойчивости

## Застрахованная гарантия

Sinosure

- Сложно получить
- Требуется значительных затрат

## Страхование «на себя»

Sinosure

- Нет возможности влиять на решение
- Расходы ложатся на контрагента
- Требуется сильная переговорная позиция

## Страхование аванса

ЭКСПАР

- Сложно получить
- Требуется умеренных затрат
- Умеренный документооборот
- Дополнительная поддержка для Шага 2

# Экспортный контракт с итальянской сетью

- Дистрибьютор FMCG
- Заказ на небольшую сумму
- Поставка по базису FCA



# Помятая стопка стаканчиков

- Претензия в формате doc
- Отказ платить на основе помятых стаканчиков
- Выплата согласована



# Британская сеть супермаркетов

- Топ сеть супермаркетов
- Минимальная сумма контракта
- Отсрочка 7 дней



# Пропал с радаров

- Подлог документов
- «Представитель» сети не работал в сети
- Отказ в выплате в связи с неправильным определением контрагента





Обращайтесь!

**Андрей Когтев**

tg: @andy\_claw

[Andrey.Kogtev@remind.ru](mailto:Andrey.Kogtev@remind.ru)

**АО «Марш –страховые брокеры»**  
109028, Москва,  
Серебряническая набережная, д.29

ОГРН 1027700012933 / ИНН 7714106679  
Лицензия страхового брокера СБ № 4036

[info@remind.ru](mailto:info@remind.ru)

[www.remind.ru](http://www.remind.ru)