

CFO Checklist

Bifati toate punctele de mai jos care reflecta procedurile interne ale companiei dumneavoastra, pentru a verifica daca urmariti un proces de credit management optimizat. Scopul acestuia este sa va ajute sa mentineti un cash-flow pozitiv in companie si sa desfasurati vanzari in conditii mai sigure si cu un risc mai scazut:



- ☐ Folosim rapoarte actualizate de credit, servicii de monitorizare, referinte comerciale si cunoastem situatia financiara a tuturor clientilor nostri;
- ☐ Avem informatii actualizate despre stabilitatea financiara a cumparatorilor clientilor nostri;
- ☐ Contractele noastre si documentele ce prevad conditiile de vanzari specifica in mod clar termenii de plata si sunt aliniati cu cei din facturi;
- ☐ Avem proceduri stabilite care ne permit sa fim siguri in privinta creantelor noastre, ca sunt certe si de o cantitate fixa, si specifica in mod clar un termen scadent, pentru a evita eventualele dispute cu clientii. Facturile noastre urmeaza reglementarile locale, sunt emise impreuna cu documente care certifica livrarea produselor sau prestarea serviciilor, precum minutele de receptie sau orice alte documente care sunt confirmate, semnate si stampilate de reprezentantii clientilor nostri;
- ☐ Verificam in mod constant, din mai multe surse, datele companiei clientilor, pentru a preveni furtul de identitate (de obicei phishingul), datele de identificare, datele bancare, datele de contact si de corespondenta ale partilor etc., in special la inceputul unui nou parteneriat de afaceri sau daca oricare dintre aceste date se schimba pe parcursul duratei contractului;

- ☐ Luam masuri suplimentare pentru a preveni posibilele fraude economice, precum:
 - ☐ Verificam pozitionarea pe piata, apartenenta la grup si riscul sectorial al clientilor nostri;
 - ☐ Verificam actionarii si managementul companiei (reputatia actionarilor, daca au si alte companii si care este situatia lor, daca sunt investigati penal);
 - ☐ Verificam eventualele incidente de plata comerciale sau procedurile legale impotriva firmei;
 - ☐ Verificam comenzile urgente, cererile de livrare rapida sau platile rapide catre alte conturi bancare in schimbul unei non-negocieri a pretului, acordarea de diverse beneficii, discounturi, sau aparitia unor noi persoane de contact sau adrese de livrare, fara o notificare oficiala in prealabil;
 - ☐ Dispunem de un sistem de control contabil (preventie, detectie si corectie), pentru a asigura protectia bunurilor companiei, mentinerea preciziei si integritatii intregistrarilor contabile si promovarea eficientei operationale.
- ☐ Analizam constant eficientia colectarii creantelor si ne ajustam periodic durata de incasare a creantelor, conform indicilor de referinta din piata;
- ☐ Contractele noastre specifica in mod clar cum vom proceda cu platile intarziate din partea clientilor si taxele care vor fi percepute pentru orice actiuni de colectare;
- ☐ Folosim instrumente de garantare in tranzactiile cu clientii (garantii bancare, bilete la ordin sau cec-uri) si le includem in termenii si conditiile vanzarii;
- ☐ Avem stabilita o procedura pentru situatia riscanta in care un procent major din vanzari se concentreaza pe doar cativa clienti;
- ☐ Avem un registru de vanzari care ne instiinteaza cati dintre clientii nostri si-au depasit termenul de plata si avem un proces stabilit pentru a gestiona datornicii;
- ☐ Actualizam regulat previziunile de cash-flow cu informatii care ar putea avea un impact important asupra lor, inclusiv toate platile intarziate si reducerile de pret;
- ☐ Echipa noastra de vanzari este implicata activ in colectarea platilor intarziate si pastreaza mereu contactul cu clientii;
- ☐ Compania noastra are un credit manager dedicat sau o echipa de credit management;
- ☐ Compania noastra detine o polita de asigurare a creditului comercial. Clientii nostri sunt informati ca folosim un asigurator pentru a verifica si monitoriza valoarea creditelor comerciale acordate clientilor nostri.

Toate punctele de mai sus sunt necesare in stabilirea unui proces intern de credit management eficient. Daca nu ati reusit inca sa le indepliniti pe toate, contactati-ne sa discutam cum va putem ajuta sa gestionati mai bine riscul de credit comercial sau sa aflati mai multe informatii despre politile de asigurare a creditului comercial. Otto Broker va poate ajuta sa alegeti instrumentele potrivite de protectie financiara, astfel incat sa va puteti diminua riscul comercial si sa cresteti afacerea in siguranta. Razvan Sofalca, Business Partner al Otto Broker, va sprijina in acest proces. Contactati-l pe email razvan.sofalca@ottobroker.ro sau la telefon +40 725 828 630.