

FORSTÅ KREDITTGRENSER

Vår jobb er å samarbeide med deg for å beskytte virksomheten din og bistå i veksten av denne. Det betyr håndtering av dekningen og risikoeksponeringen din. Som del av denne prosessen, må du angi kredittgrenser. Hvordan fungerer dette?

For å bli dekket av polisen vår må du ha en gyldig kredittgrense på plass i forhold til hver enkelt kunde.

Finn ut mer nedenfor.

1

ANGI KREDITTGRENSEN DIN

TRINN 1: FASTSLÅ MAKSIMAL KREDITT DU ØNSKER Å GI KUNDEN DIN.

Først må du beregne maksimalt utestående beløp. Dette er det høyeste beløpet som en kunde skylder for salg du har gjort til dem, og som ennå ikke er betalt.

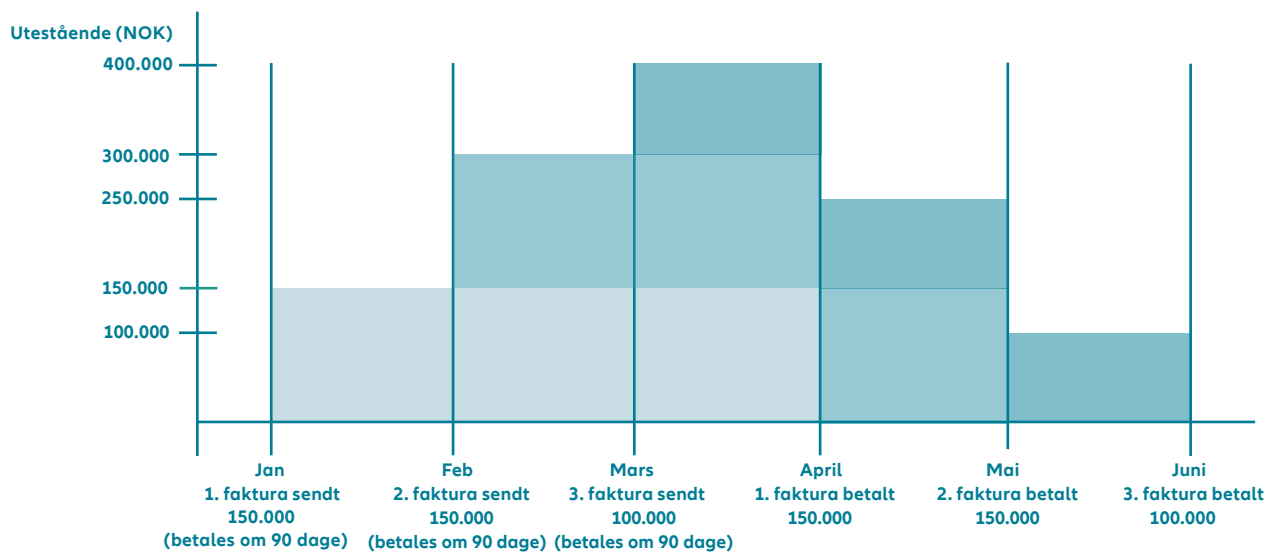


La oss ta et eksempel: Du driver forretninger med ABC A/S.

- Du har satt opp på tre leveringer: To på 150 000 kroner og en på 100 000 kroner.
- Leveringene er satt opp med 30 dagers mellomrom, og betalingsvilkårene er 90 dager.
- Med 30 dagers mellomrom leverer du og ABC A/S betaler deg i henhold til planen innen de 90 dagene.

Utestående beløp vises i grafen på neste side.

ABC A/S EKSEMPEL



I dette tilfellet blir utestående beløp på 150 000 i januar, 300 000 i februar og 400 000 i mars. Maksimalt utestående beløp blir på 400 000. Kredittgrensen din bør settes til 400 000. Ved flere ordrer, må du revurdere maksimalbeløpet.

Det er noen momenter du bør ta med når du angir kredittgrensen din:

- **Betaler kunden deg regelmessig og i tide?**
Hvis du legger til ekstra ubetalte fakturaer, øker det utestående beløpet. Kredittgrensen bør således være høyere.
- **Er forretningsdriften din syklisk?**
Hvis for eksempel bestillingene dine er høyere rundt juletider, kan det hende du må øke kredittgrensen og dekningen midlertidig.
- **Er salget ditt jevnt i løpet av året?**
Her er et triks for å beregne gjennomsnittlig utestående per måned:
[årlig salg / 360] x betalingsbetingelser, eller [månedlig salg / 30] x betalingsbetingelser



Eksempel på gjennomsnittlig utestående beregning for vanlig salg. Du driver forretninger med ABC A/S. Det årlige salget ditt til dem er på 600 000, du fakturerer jevnlig og betalingsbetingelsene dine er 30 dager. Hvis vi følger den ovenstående utregningen, er det gjennomsnittlige utestående beløpet ditt $(600\ 000 / 360) \times 30 = 50\ 000$.

2 HVORDAN SØKE OM GODKJENT GRENSE

Du kan søke om en godkjent grense i EOLIS. Les guiden vår: [Hvordan søke om kredittgrense.](#)

I mange tilfeller godkjenner vi grensen på nett umiddelbart. Vi bekrefter grensen via e-post. Når du har mottatt godkjenning av grense, må du kontrollere detaljene for å sikre at kunden er riktig.

3 HVA SKJER ETTER TILBAKETREKKING AV EN GODKJENT GRENSE

Når vi trekker tilbake en godkjent grense, er det fordi vi anser risikoen som betydelig økt.

Tilbakekallingen effektueres og dekningen din opphører. Hvis du har en godkjent forsinket effektueringsperiode, som regel 30 dager med mindre annet er angitt, dekningen din opphører etter denne perioden. Du har dekning for eventuelle varer eller tjenester du har levert i forhold til den godkjente grensen (såfremt du har riktig berettigelse) i løpet av den forsinkede effektueringsperioden.

Vi legger tidvis inn en kortere tilbaketrekkingsperiode, avhengig av informasjonen vi besitter. Når dette skjer, gis det beskjed på kredittgrensen under spesielle vilkår.

Når dekningen er trukket tilbake, kan du ikke lenger bruke den godkjente grensen, selv om du har riktig berettigelse.