

Trania – System do skutecznego zarządzania ryzykiem należności

Stworzony i rozwijany przez nas system do skutecznego zarządzania ryzykiem należności jest informatycznym rozwiązaniem unikalnym w skali światowej, co zawdzięcza swojej innowacyjności, kompletności, elastyczności oraz wykorzystaniu tzw. algorytmów samouczących się.

Nasz system nie ogranicza się wybiórczo tylko do pewnych fragmentów procesu zarządzania należnościami, ale podchodzi do sprawy kompleksowo, dzięki czemu zapewnia jednorodność i całkowitą zgodność rozwiązań, mechanizmów i baz danych. Pozwala to na minimalizację kosztów, a co więcej system, w miarę jego wykorzystywania, samoczynnie dostosowuje się specyfiki Klienta.

Na całość systemu składa się 5 wzajemnie ze sobą współdziałających i wymieniających informację modułów:

- **Moduł oceny wiarygodności płatniczej kontrahenta**- Podstawowym problemem w dzisiejszym otoczeniu biznesowym jest konieczność podejmowania współpracy z uwzględnieniem odpowiedniej korelacji planowanego zysku memoriałowego z realnym ryzykiem nie uzyskania płatności pieniężnej. Kluczowym w tym zakresie staje się konieczność precyzyjnej oceny wiarygodności płatniczej kontrahenta, czyli wyznaczenie współczynnika π , tj. współczynnika prawdopodobieństwa, że klient nie uiści zapłaty. Najczęściej spotykanym rozwiązaniem w tym zakresie są metody scoringowe, czyli dokonywanie własnej oceny kontrahenta na podstawie jego wyników finansowych i sytuacji majątkowej. O ile systemy scoringowe doskonale sprawdzają się w instytucjach finansowych, które mogą żądać od kontrahentów udostępnienia ich informacji finansowych, to przedsiębiorstwach często dostęp ten jest wysoce utrudniony bądź niemożliwy. Stąd też przedsiębiorstwa wykorzystują do tego celu różnego rodzaju bazy dłużników jak np. KRD, lub też wspomagają się raportami z wywiadowni

gospodarczych. Należy jednak zwrócić uwagę, że nie wszystkie długi muszą być uwidocznione w rejestrach dłużników, zaś raporty wywiadowni rzadko oparte są o najbardziej aktualne dane. W efekcie takich działań, ocena wiarygodności płatniczej kontrahentów często zderza się z problemem braku niezbędnych danych, co powoduje niemożność standaryzacji procesu oceny, a w szczególnych przypadkach, nawet czyni ją wręcz niemożliwą. Rozwijany przez spółkę AVILITY system niweluje wszystkie te problemy i oparty jest na algorytmach samouczących się, co oznacza, że nie ma konieczności wprowadzenia pełnego zestawu danych na temat kontrahenta, a wystarczające jest wprowadzenia tylko tych danych, którymi firma dysponuje. W skrajnym przypadku, wystarczy jedynie nazwa firmy i jej numer NIP. Zatem system, niezależnie od ilości wprowadzonych danych zawsze będzie w stanie wyznaczyć poziom wiarygodności płatniczej kontrahenta, przy czym oczywiście im więcej danych zostanie wprowadzone tym możliwy będzie do osiągnięcia wyższy poziom jakości tej oceny. Korzyścią takiego rozwiązania jest pełna standaryzacja procesu, który ZAWSZE zakończony będzie podanym w procentach ryzykiem braku otrzymania zapłaty od danego kontrahenta oraz zakwalifikowaniem danego kontrahenta do segmentu kontrahentów o danym profilu ryzyka.

- **Moduł oceny finansowej planowanego kontaktu w relacji zysk/ryzyko**- Wyznaczone w module 1 prawdopodobieństwo braku zapłaty, nie może być jednak wyłączną podstawą decyzji, bowiem zgodnie z podstawowymi zasadami finansowymi, dopuszczalne jest podejmowanie działań biznesowych o podwyższonym poziomie ryzyka, pod warunkiem, że istnieje szansa na wynagrodzenie tego ryzyka osiągnięciem ponadstandardowego poziomu zysków. Stąd też moduł oceny finansowej kontraktu, oprócz wyznaczonego w module 1 parametru π , bierze również pod uwagę wszystkie parametry planowanego kontraktu jak przychody, koszty i zysk. Unikalne algorytmy tego modułu, bazując na wszystkich powyższych danych wyznaczają współczynnik

NPV (wartość bieżąca strumieni pieniężnych generowanych przez kontrakt przy danym poziomie ryzyka klienta). Algorytmy tego modułu bazują na traktowaniu należności, jako inwestycji w klienta i wspomagają decyzję odnośnie zawarcia kontraktu, jeżeli ta inwestycja jest w stanie zapewnić oczekiwany poziom zwrotu.

- **Moduł polityki kredytowej-** Na podstawie danych wyznaczonych przez dwa poprzednie moduły, moduł ten pozwala określić warunki brzegowe dla warunków płatności w planowanym kontrakcie, tj. wyznaczyć maksymalny dopuszczalny termin płatności, jaki kontrahentowi można zaoferować oraz wyznaczyć limit kredytowy, czyli wyrażony pieniędźni maksymalny pułap ryzyka inдықacyjnego jaki może być zaakceptowany. Moduł ten oczywiście bierze pod uwagę możliwości ustanawiania zabezpieczeń płatności, oferując konkretne zabezpieczenia lub ich mieszanki w zależności od profilu ryzyka kontaktu. W efekcie działania tego modułu, decydenci otrzymują informację czy kontrakt może być podpisany i jakie są jego maksymalne, finansowe warunki brzegowe.
- **Moduł monitorowania należności-** W przypadku podjęcia decyzji na podstawie wyników poprzednich modułów i zawarcia kontraktu z kontrahentem, moduł ten służy do bieżącego monitorowania ryzyka inдықacyjnego, tj. czy mieści się ono w ramach przyznanego kredytu kupieckiego, a jeżeli następują opóźnienia płatnicze to na bieżąco system sprawdza ich faktyczne nasilenie i mierzy narastające z tego tytułu ryzyko, cały czas pilnując aby pierwotne NPV kontraktu miało realną szansę się zmaterializować. System też wyraźnie wskazuje momenty, w których należy zamknąć limit kredytowy i zaprzestać realizacji prac lub dostaw do klienta. W przypadku zagrożenia współczynnika NPV, a następnie zagrożenia rentowności kontraktu, system zwraca alerty wyprzedzające, które z drugiej strony konstytuują ramy dla procesu inдықacji, za który odpowiedzialny jest moduł 5.
- **Moduł inдықacji-** Na tym etapie działania systemu, dotychczasowy klient, który okazał się być nierzetelnym płatnikiem zostaje zaklasyfikowany do bazy dłużników i za

pomocą algorytmów oceniających odpowiednio przypisany do zgodnego z profilem ryzyka segmentu dłużników. Dla każdego z dłużników system sugeruje zarys procesu inдықacyjnego, zarówno co do formy inдықacji jak też jej harmonogramu. Kolejne etapy inдықacji są monitorowane systemowo, co z jednej strony pozwala na ścisły nadzór nad skutecznym przebiegiem procesu, z drugiej zaś zapewnia kompletną dokumentację procesu inдықacyjnego, co poprzez zaimplementowany w systemie algorytm samouczący, pozwala na optymalizację działań inдықacyjnych pod kątem maksymalizacji efektów tych działań i ich sekwencji.

Dzięki takiej, kompleksowej organizacji systemu zapewnia on maksymalną efektywność w procesie zarządzania wierzytelnościami, a dodatkowo jest w stanie współpracować i wymieniać dane z systemami do zarządzania relacjami z klientem, zarządzania projektami i procesami, time shifting'u, programami finansowo – księgowymi oraz controllingowymi.