

N'oubliez pas de compléter votre rapport des comptes en souffrances dans les délais prescrits par votre assureur.

*Pour vous aider à économiser sur les frais de gestion de votre police d'assurance-crédit, les assureurs crédit offrent souvent une limite de crédit discrétionnaire (LCD). La prise de décision sous la LCD est celle de l'assuré qui agit à la place de l'assureur. Voici les 4 méthodes les plus courantes pour qualifier cette dernière;*

- a. Utiliser votre historique de paiement en dossier des 12 derniers mois d'un client existant pour justifier sa limite de crédit et continuer de leur vendre sur des modalités similaires,
- b. Un rapport de crédit (12 derniers mois) démontrant la capacité de payer des créances d'un montant similaire.
- c. Les États financiers démontrant des profits annuels et une équité positive.
- d. Références Fournisseurs – Cette méthode n'est pas acceptée par tous les assureurs.

***Vérifier votre libellé de police ou appelez-moi pour toute questions.***

Don't forget to submit your past due report in the prescribed delays on your insurance policy.

*In order to keep your policy costs to a minimum, Insurers often offer a discretionary credit limit (DCL). With a DCL, the policyholder makes credit decisions instead of the Insurer. Here are the 4 most common methods of qualifying the DCL;*

- a. Use your buyer's payment history on file in the last 12 months to justify an on-going credit limit on similar terms.
- b. A credit report (in the last 12 months) demonstrating the buyer's capacity to pay debts of similar amounts.
- c. Financial Statements demonstrating Profits and Positive Equity.
- d. Written Supplier References – This method is not accepted by all insurers.

***Check your policy wording or call me with questions.***

Le mois prochain... Les 4 documents qui forment votre contrat d'assurance.

Next month... the 4 documents which form your insurance contract.

### ***Bénéfices de l'Assurance-Crédit***

*L'assurance-crédit vous rembourse pour les produits vendus lorsque votre client devient insolvable ou lorsque le compte incontesté est en souffrance.*

- *Protège vos actifs (le recevable)*
- *Améliorer la capacité d'emprunt*
- *Augmenter les ventes*
- *Mitiger le risque*

*Votre référencement est le meilleur compliment.*

### ***Benefits of Credit Insurance***

*Credit Insurance reimburses you for goods sold when your client becomes insolvent or for undisputed past due losses.*

- *Protect your assets (receivables)*
- *Improve financing*
- *Increase sales*
- *Mitigate risk*

*Your referrals are the best compliment.*