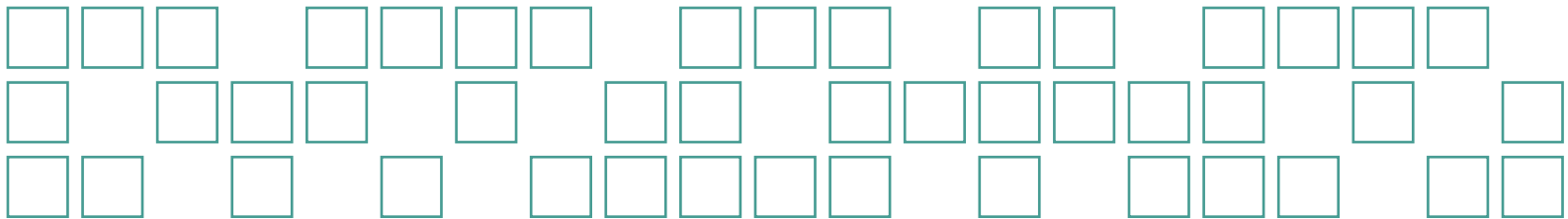


Seguro de Crédito



La morosidad de clientes se ha convertido en una preocupación básica en nuestros días dado el grave impacto que puede llegar a tener en la solvencia y liquidez de cualquier empresa.

El Seguro de Crédito constituye una solución para hacer frente a estos problemas, al proporcionar una protección eficaz de las cuentas comerciales de una compañía frente al riesgo de impago de sus clientes. La cobertura ofrecida por este seguro ayuda a proteger el activo circulante y aporta solidez a la estrategia comercial de la firma. Adicionalmente, el Seguro de Crédito es una herramienta que ofrece información detallada y actual al asegurado sobre la evolución del riesgo de crédito de sus clientes, y que gestiona además, la recuperación de la deuda.

Se trata de una solución que se adapta a las necesidades específicas de cada organización, teniendo en cuenta para ello el sector de actividad, el tipo de productos o servicios comercializados, los mercados de destino, la estrategia comercial, la experiencia en gestión de créditos, etc.

Marsh cuenta con un amplio equipo de profesionales especialistas en los riesgos de crédito, que identifican y analizan las necesidades de cada empresa y diseñan la solución aseguradora más adecuada en cada caso.

Principales modalidades de Cobertura

- **Cobertura tradicional.** Se trata de una transferencia real del riesgo con un coste estimado. El asegurador participa en la gestión del riesgo con clientes, estudiando y facilitando información sobre la evolución de dichos riesgos. Analiza las necesidades de cobertura para cada cliente, aporta una clasificación en función de su situación financiera y experiencia comercial, realizando, además, las gestiones de recobro oportunas.
- **Cobertura en exceso de pérdidas.** En base al conocimiento y experiencia en la gestión crediticia del asegurado, se diseña una protección frente a sus grandes riesgos. Con un amplio límite de crédito discrecional y una gran autonomía, la aseguradora garantiza un límite de indemnización por siniestros al año. Se denomina cobertura en exceso de pérdidas debido a que la indemnización de las pérdidas se lleva a cabo a partir de un determinado nivel de siniestralidad. El coste de prima es bastante ajustado.
- **Cobertura mixta.** Combina los dos productos anteriores fijando un nivel de discrecionalidad en la gestión y obtención de cobertura para el riesgo cliente. Se ofrece gestión de recobro e información sobre la variación de solvencia de los deudores.
- **Alternativas financieras.** Productos como la Transferencia Alternativa de Riesgos, el Factoring con seguro de crédito, la Titulización, la Cobertura Ciega, o la Póliza Doble Capa, son algunos ejemplos de programas realizados a medida y orientados a optimizar coberturas, reducir costes, complementar productos financieros o conseguir coberturas selectivamente.

Ventajas de la Cobertura

- **Indemnizatoria.** Indemniza las facturas que resulten impagadas.
- **Financiera.** Aporta estabilidad al fondo de maniobra y evita impactos negativos en la cuenta de resultados. Facilita la contratación de líneas de crédito, garantizando el cobro de la cuenta de deudores.
- **Comercial.** Ayuda a incrementar la cartera de clientes y su facturación, eliminando el riesgo de impago y fomentando nuevos acuerdos comerciales con las suficientes garantías.
- **Orientación y control de riesgos.** La aseguradora informa sobre variaciones en la solvencia de clientes, detectando retrasos o problemas en los pagos con otros proveedores. El producto ayuda a vender más y con mayor seguridad.
- **Recobro.** Tras la indemnización, la aseguradora se hace cargo de las posibles gestiones de recuperación de la deuda. Gestión de recobro profesional y con mayor garantía de éxito a un coste reducido.

Perfil de Riesgo

Cualquier sociedad que suministre bienes o servicios de crédito corre el riesgo de impago al vencimiento de la deuda. El deudor puede ser privado o público, y el destino de los bienes o servicios, nacional o internacional.

Además, el riesgo de impago puede ser debido a insolvencia de hecho, insolvencia de derecho, riesgo país, riesgo de fabricación, riesgo de resolución unilateral de contrato, etc. Las transacciones aseguradas deben ser comerciales y ligadas a la actividad empresarial propia de ambas partes.

Información para el Análisis del Riesgo

Se requiere cumplimentar un cuestionario incluyendo información sobre siniestralidad, deudores, tramos de riesgo, ventas asegurables y plazo de crédito. Unido a la información que el *credit manager* o el director financiero facilite sobre sus principales inquietudes o las soluciones que demanda. Se diseñan las diferentes soluciones posibles que son presentadas por Marsh al cliente, a modo de Propuesta de Cobertura, para su aprobación y puesta en marcha en caso de aceptación.