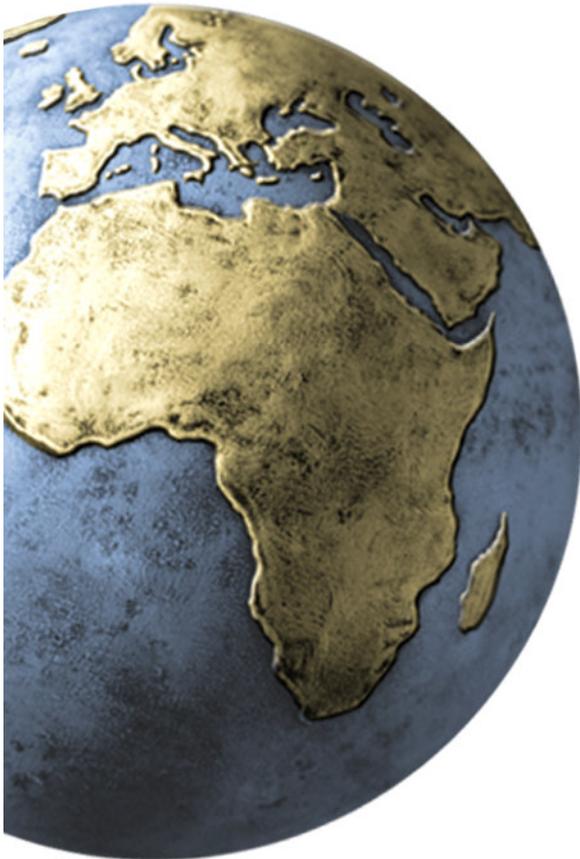


Aon Gil y Carvajal. Líder en consultoría de riesgos y gestión de seguros desde 1929



La colaboración del Broker en el diseño y búsqueda de Cobertura

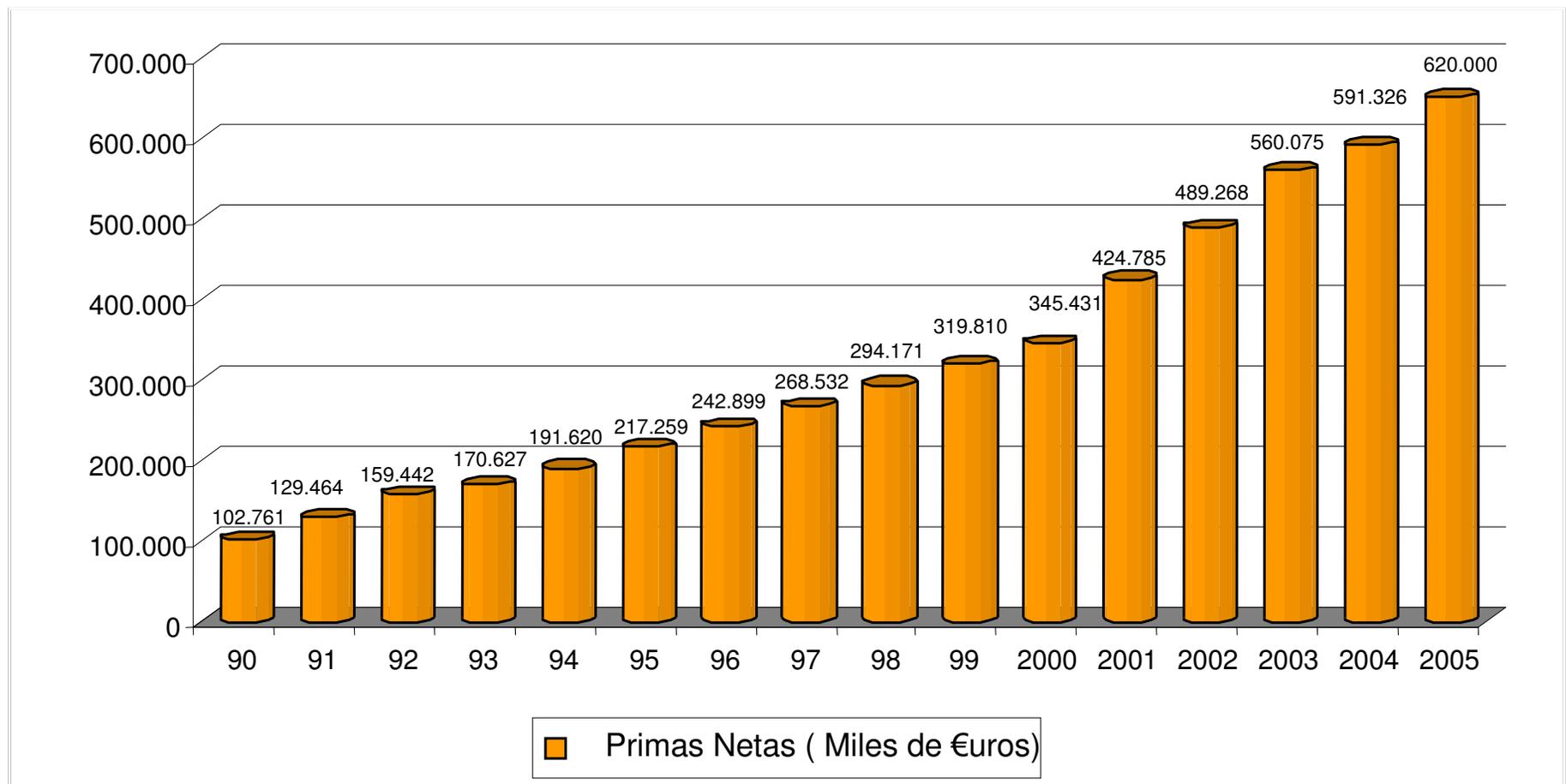


- El Mercado de Seguro de Crédito Español
- Diseño de Cobertura
- Tipos de Coberturas
- El asesoramiento del Broker especialista
- Conclusión

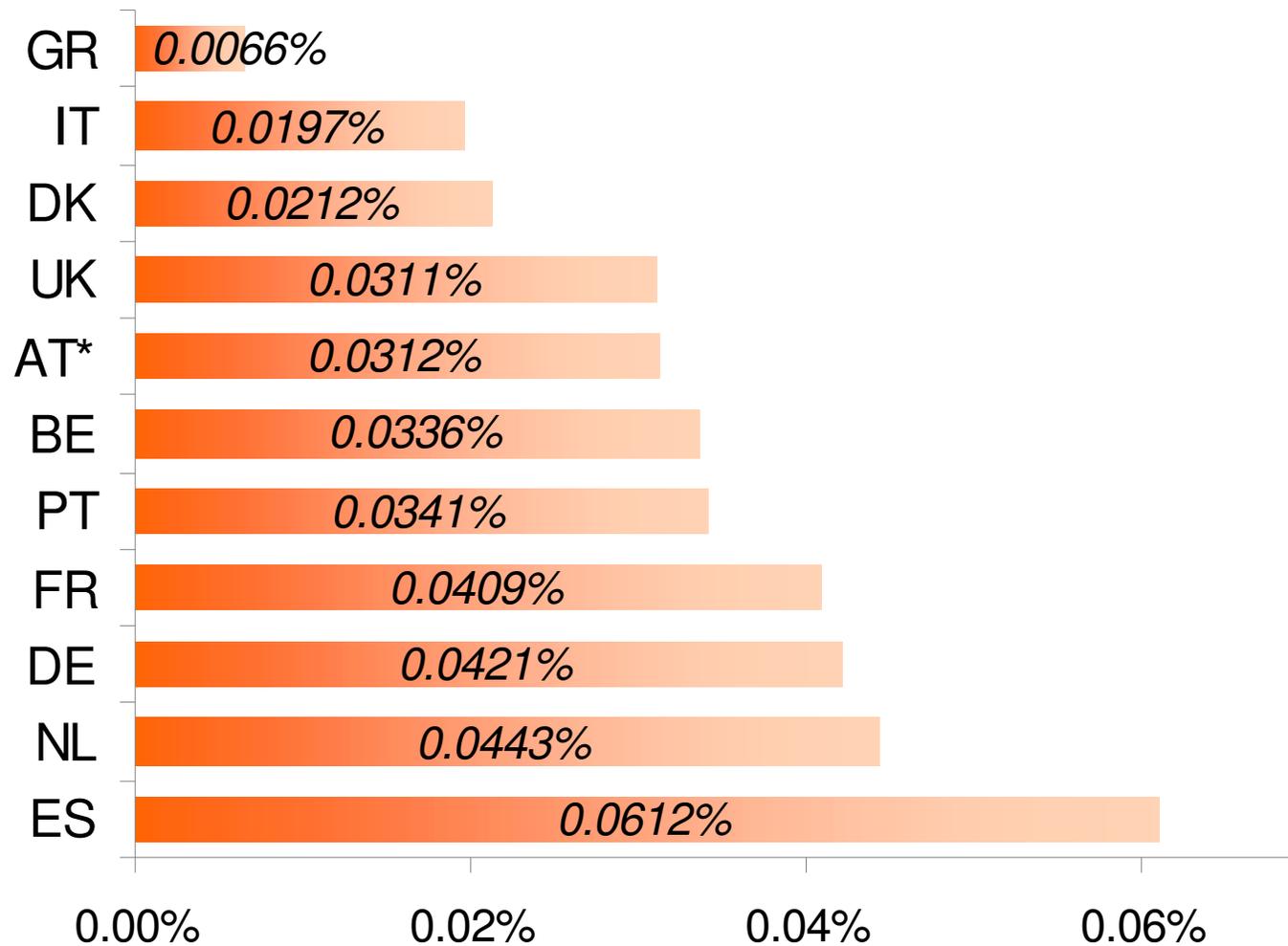
El Mercado de Seguro de Crédito Español

De dónde venimos y a dónde vamos

Evolución Primas del Mercado Español



Ratio de Penetración (% de Primas/ P.I.B.)



*1999

El Mercado Asegurador de Crédito De dónde venimos

**Hasta finales
década de los 80**

- ▶ Seguro Local y en algunos casos quasi-público
- ▶ Ordenamiento jurídicos propios en cada país
- ▶ Idiosincrasia y barreras fronterizas

1991

- ▶ Directiva Comunitaria de LPS
- ▶ Liberalización Seguro de Crédito
- ▶ Cías. Multinacionales de Seguro de Crédito

- ▶ Apertura de Mercado

- ▶ Fuerte Crecimiento

¿Qué le ha pasado al Seguro de Crédito?

- ▶ Globalización

- ▶ Bases de Datos

- ▶ Nuevas Tecnologías

- ▶ En 15 años ha tenido un crecimiento del 600%
- ▶ Tasa más elevada de penetración dentro de los 10 primeros mercados mundiales de Seguro Crédito
- ▶ España concentra el 8% de las primas mundiales
- ▶ 29% del P.N.B. Asegurado
- ▶ Más de 40.000 empresas aseguradas

El Mercado Asegurador de Crédito Hoy en día

Actualidad

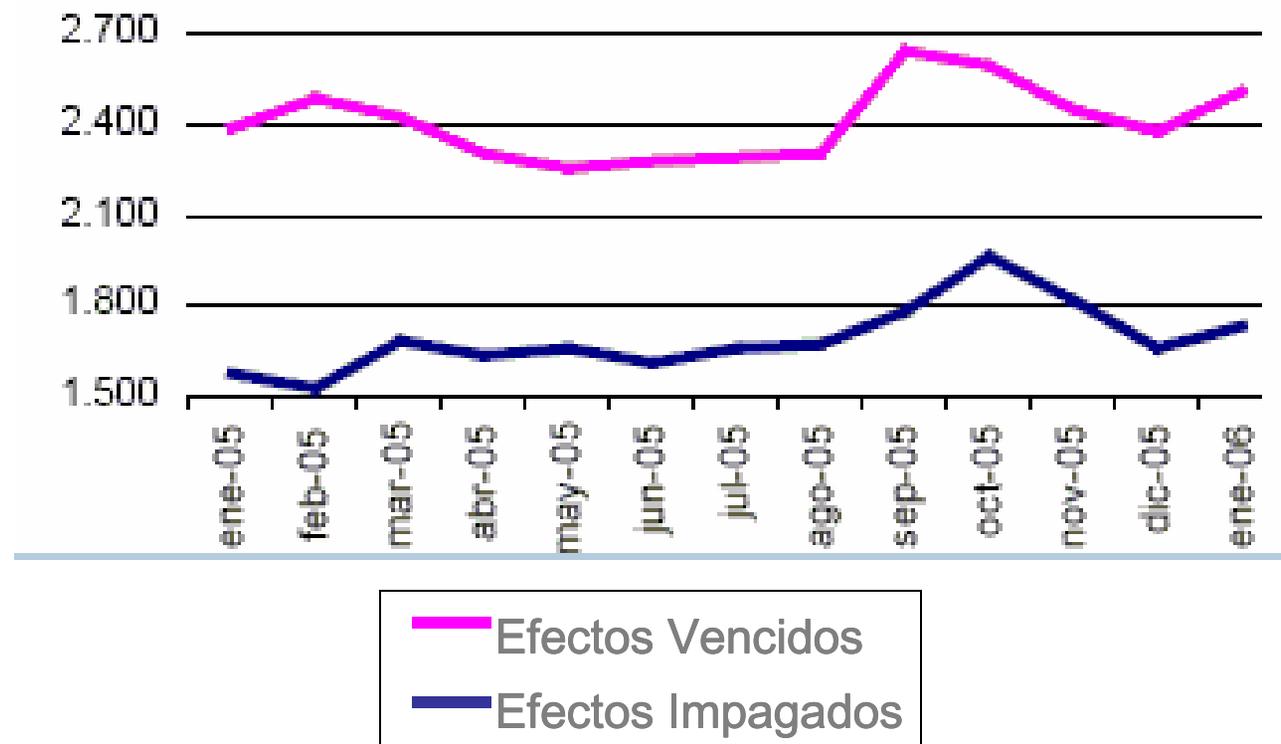
- ▶ España uno de los mercados más competitivos de Europa
- ▶ Mayor presencia de grandes operadoras en el mercado
- ▶ Expansión de las Aseguradoras a nivel Internacional

Futuro

- ▶ Posibles fusiones/adquisiciones entre compañías
- ▶ Mercado U.E. Considerado como mercado único
- ▶ Flexibilización y Diversificación de Productos

Indicadores Económicos: Evolución de la Morosidad

Importe medio de los efectos de comercio vencidos e impagados



Tendencias Futuras

- ▶ 2004 y 2005, años récord con la morosidad “más baja” de los últimos 25 años

- ▶ Incremento de la Morosidad durante el 1er trimestre del 2006:
 - ▶ En Volumen
 - ▶ En Frecuencia

- ▶ Luego2006, ¿punto de inflexión?

Conclusión

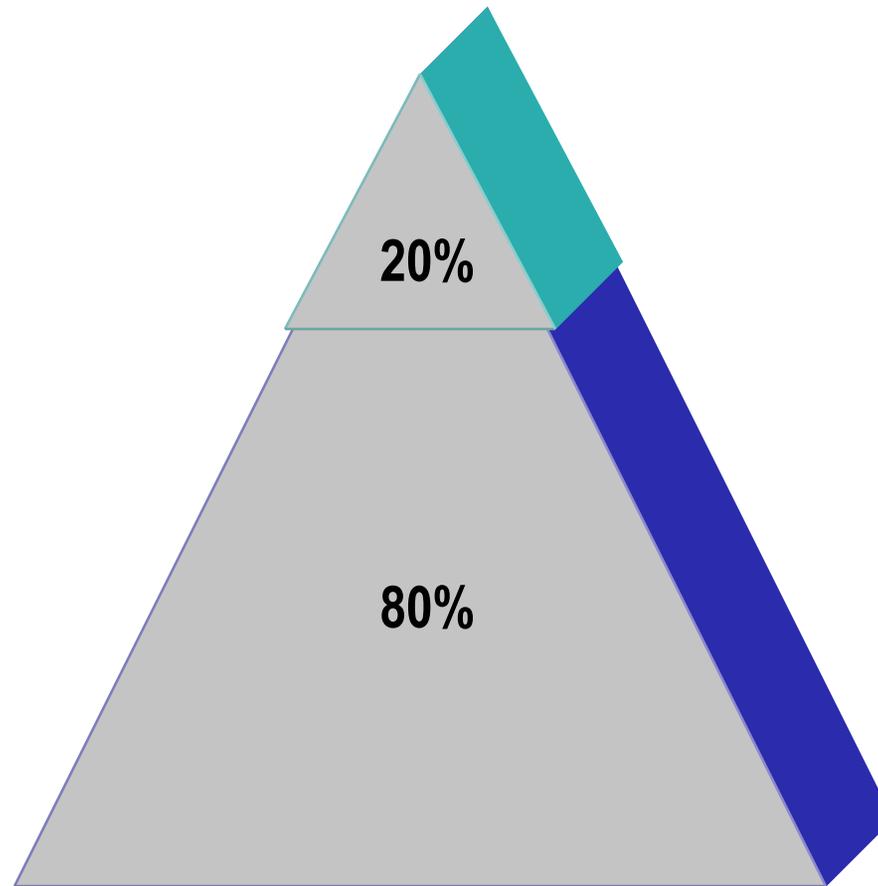
- ▶ Más abierto
- ▶ Más competitivo
- ▶ Más creativo
- ▶ Beneficios para los Clientes

Diseño de Cobertura

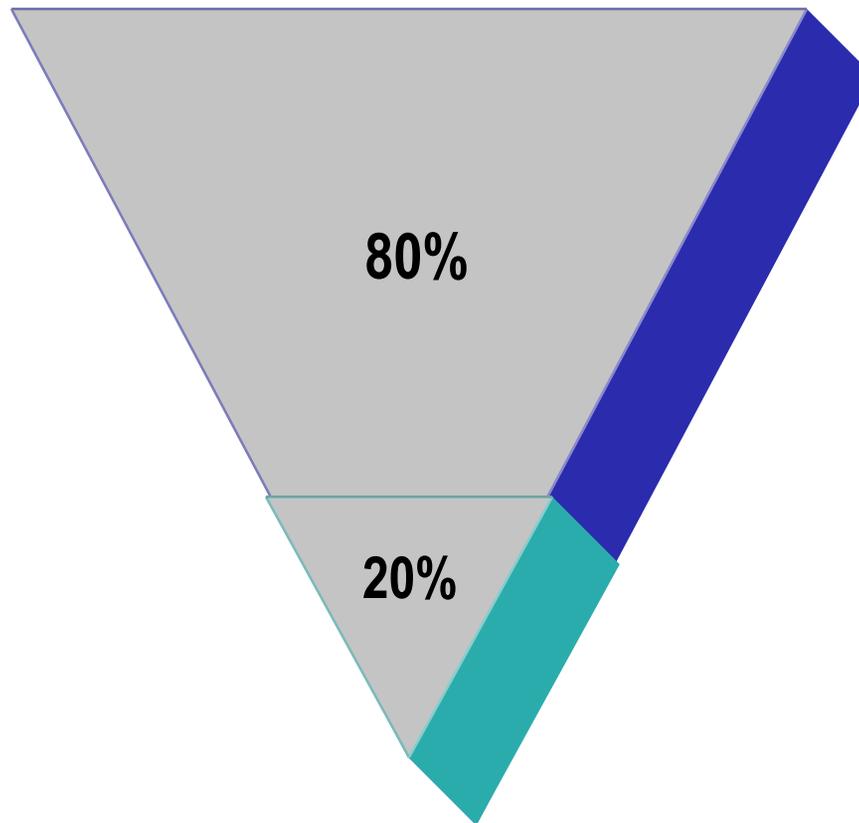
Punto de Partida

- 1º** **Saber**
Evaluar el
Riesgo  ~~**Cuánto perdí**~~ el año pasado?
~~**Cuánto voy a pagar**~~ éste?
- 2º** La Cobertura de Crédito consiste en hacer crecer las ventas
- 3º** Cuando Evaluamos el Riesgo, hay que considerar 3 variables:
- ▶ **Predicción,**
 - ▶ **Frecuencia** y el
 - ▶ **Impacto** de un fallido

Identificando el riesgo

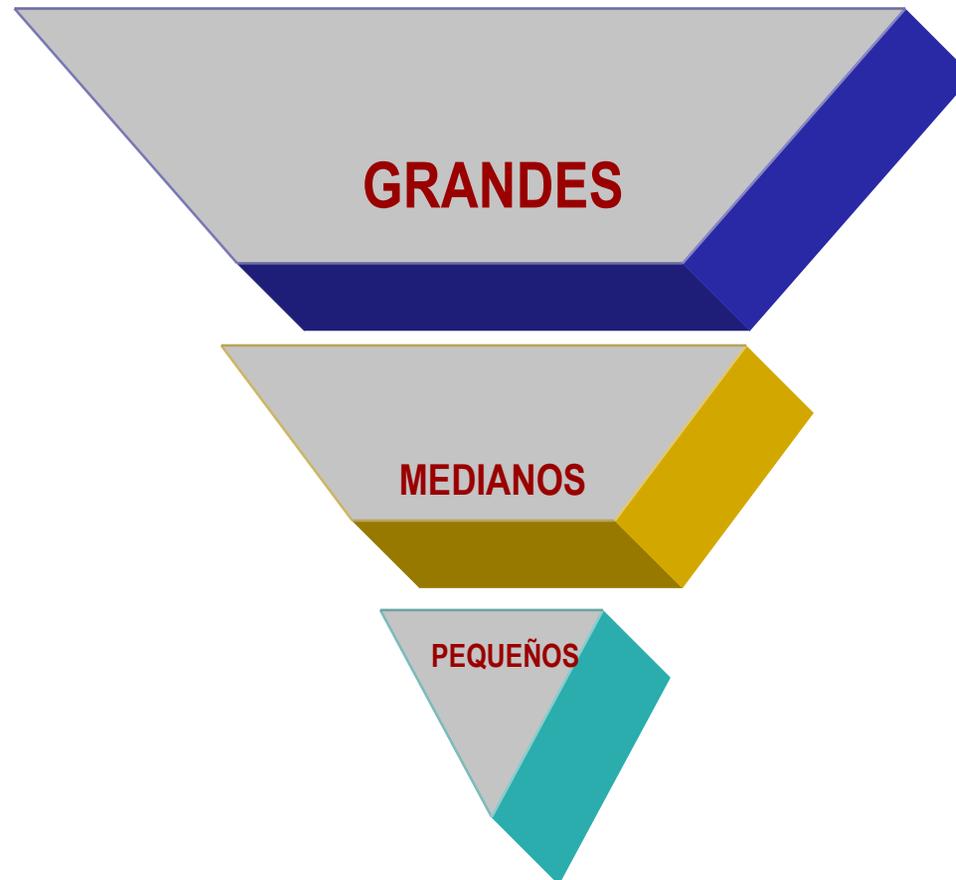


Identificando el riesgo y seleccionando el descubierto



Diferenciación entre riesgo y descubierto.

- PREDICCIÓN
- FRECUENCIA
- IMPACTO



Diferenciación entre descubierto y riesgo. **FALLIDOS**

- PREDICCIÓN
- FRECUENCIA
- IMPACTO



- ALTA
- ALTA
- PEQUEÑO

Diferenciación entre descubierto y riesgo. **FALLIDOS**

- PREDICCIÓN
- FRECUENCIA
- IMPACTO



- MODERADA
- IRREGULAR
- ELEVADO A NIVEL FILIAL

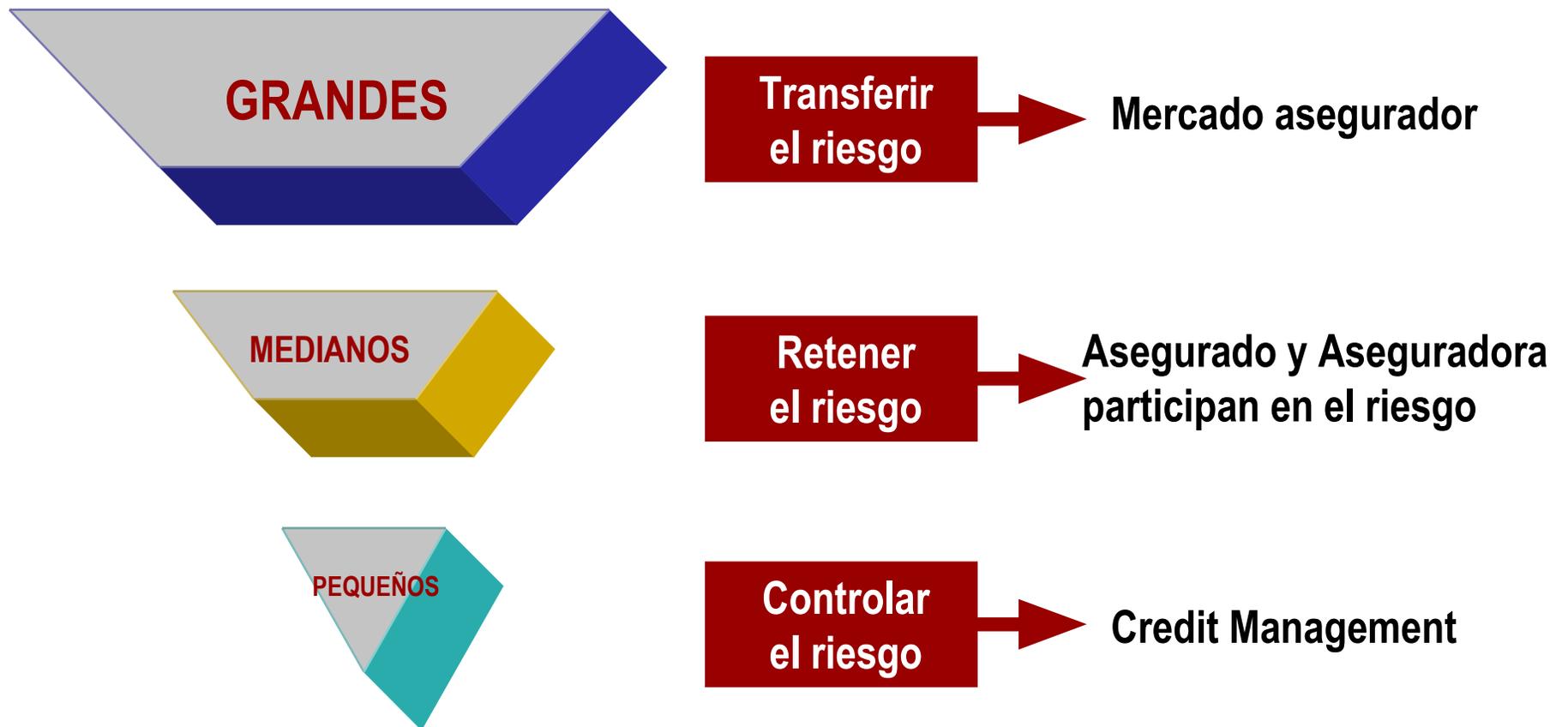
Diferenciación entre descubierto y riesgo. **FALLIDOS**

- PREDICCIÓN
- FRECUENCIA
- IMPACTO



- IMPOSIBLE
- MINIMA
- MUY FUERTE

Analizando el Riesgo y Optimizando la Cobertura



Tipos de Coberturas

- ▶ Convencional o Clásica
- ▶ Exceso de Pérdidas o Catastrófica
- ▶ Intermedia o Mixta
- ▶ Programas Internacionales o “Group Schemes”
- ▶ Coberturas de Riesgo Político
- ▶ “Top Up Cover”
- ▶ “Single Risk”

El asesoramiento del Broker especialista

¿Qué ha de ofrecer el broker?

- ▶ Asesoramiento en la recopilación de información
- ▶ Conocimiento del sector del Cliente y sus competidores
- ▶ Conocimiento de la estrategia comercial del Cliente
- ▶ Conocimiento del producto
- ▶ Conocimiento de los mercados
- ▶ Competencia estratégica
- ▶ Capacidad de Negociación
- ▶ Tendencias y solvencia de los mercados

Conclusión

- **Optimizar y Proteger** la Cuenta Clientes no puede realizarse seriamente sin tener en cuenta las siguientes variables:
 - Entorno económico, social y político
 - Competidores
 - Clientes
 - Variables no controlables: globalización, terrorismo, regularización, legislaciones, etc.

- Las Empresas, hoy en día, utilizan asesores como **marcos de apoyo** para encontrar Mercados y obtener Coberturas que les permitan contrarrestar estos contratiempos.

Gracias