

Novedades en el mundo del seguro de crédito

Hacia una visión integradora de la gerencia de riesgos

XX Congreso Español de Gerencia de Riesgos y Seguros,

Madrid, 5 y 6 de mayo de 2009

Michael Branson – TCRe Spain & Portugal

¿Cómo puede ser que la partida del activo que suele ser la más abultada, no esté sometida al análisis y aplicación de buenas prácticas de la gerencia de riesgos?

Si trabajo con una aseguradora de crédito tradicional, con todos los servicios adicionales que ofrece, ¿porqué molestarme en aplicar a mi cartera de deudores técnicas de gerencia de riesgos?

En parte es resultado de:

- el divorcio que suele existir entre la gerencia de riesgos y la gestión de las cuentas a cobrar y
- la falaz creencia que se puede externalizar totalmente la gestión de las cuentas a cobrar, sin que nuestra subcontrata quiera cubrir sus propias espaldas

- Riesgo
- Responsabilidad
- Rentabilidad (¡del capital empleado!)

- La concesión de crédito comercial es discrecional, no obligatoria
- El perfil de riesgo de nuestra cartera se puede gestionar
- Las decisiones que tomamos respecto de nuestra cartera no sólo influyen en los riesgos financieros (las 5 fuerzas de Porter)
- Por tanto, el entorno competitivo puede dictar ciertas limitaciones a nuestra capacidad de gestión
- Los riesgos vienen determinados no sólo por cuestiones numéricas, sobretodo por cuestiones humanas
 - Solvencia moral
 - Formas de negociar como comprador
 - El deseo de vender
 - La visión del que asume el riesgo

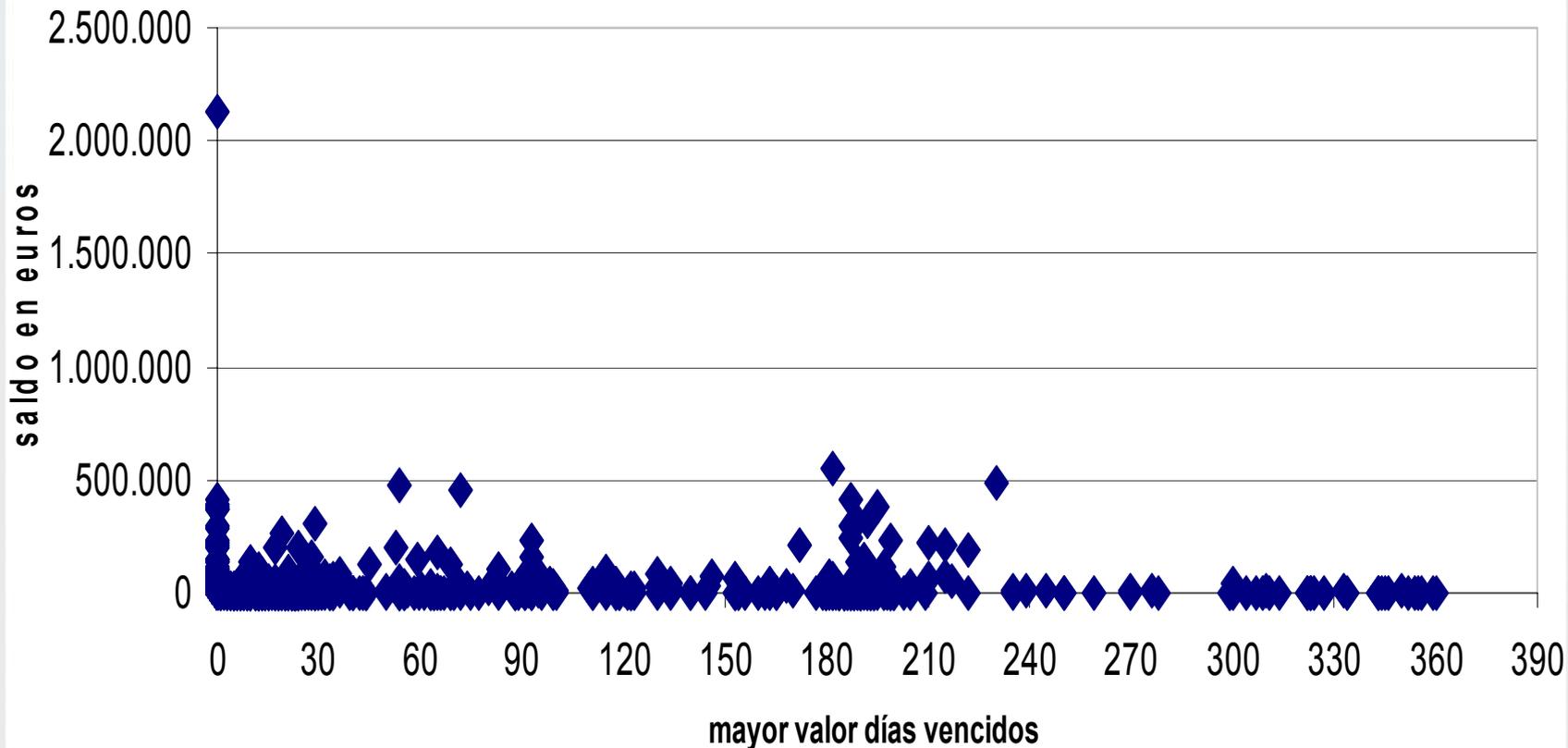
La gerencia de riesgos como tal

- El marco de la Casualty Actuarial Society es de perfecta aplicación
 - Establecer el contexto (5 fuerzas)
 - Identificar los riesgos
 - Analizar y cuantificar
 - Integrar
 - Estudio y priorización
 - Mitigación y aprovechamiento de los riesgos
 - Seguimiento y revisión

- Aplicar la Ley de Pareto a la distribución de riesgos
- Realizar análisis de los vencimientos de las cuentas a cobrar
 - Hacia delante y
 - Hacia atrás
- Establecer un matriz de saldos y retrasos, para ver de manera conjunta tanto los riesgos catastróficos como los problemáticos

Visualizar la necesidad de priorizar

saldo y días más vencidos



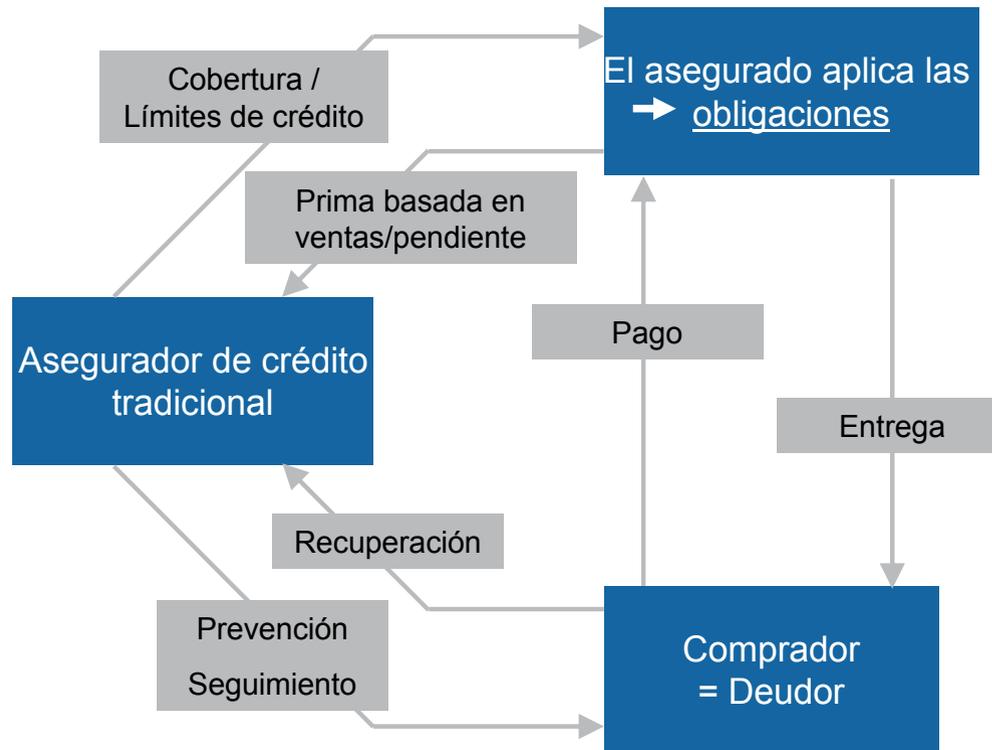
- Riesgos catastróficos
- Riesgos problemáticos
- Combinaciones y situaciones especiales

- Procedimientos
- Formación
- Criterios claros y, a ser posible, sencillos
- Establecimiento de primeras señales de aviso
- Establecimiento de esquemas de remuneración que fomentan el objetivo buscado
- Best Practices
- Benchmarking
- ¡ ... y a empezar de nuevo ... !

- Existen nuevas alternativas de cobertura
- Se puede elegir entre asegurar el crédito o asegurar la gestión del crédito

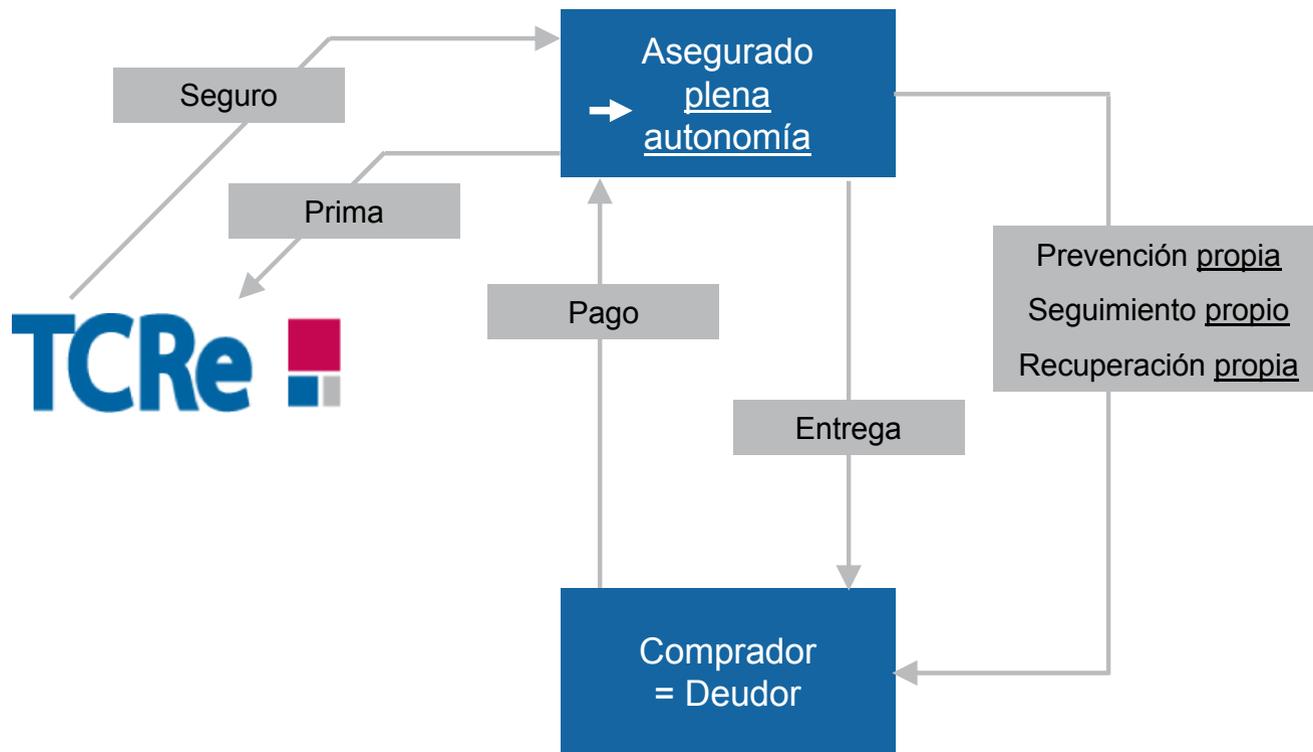
La base del seguro de crédito tradicional

El asegurador de crédito toma las principales decisiones:
impone límites de crédito y gestiona las reclamaciones y recobros



El principio rector de TCRe

De acuerdo con el principio rector de TCRe, el Asegurado mantiene plena autonomía en la relación con sus clientes



Diferencias entre el Seguro de Crédito y el Principio TCRé

| | Seguro de Crédito Tradicional | Principio TCRé  |
|---------------------------------------|---|---|
| Riesgo cubierto | Impago por el deudor | Insolvencia |
| Metodología de evaluación de riesgos | El asegurador impone límites por deudor | Evaluación = reaseguro El asegurado define límites por deudor |
| Suspensión de límites | En cualquier momento | En base a los procedimientos de gestión de crédito |
| Retención de riesgo | 10-25% | 0-20% |
| Gestión de impagos y cobros | Por el asegurador | De acuerdo con los procedimientos de gestión de crédito |
| Prima (muy aproximada) | De 0,1 a 1,0 % sobre ventas | De 0,05 a 0,50 % sobre ventas |
| Gastos de clasificación | Por comprador y por año | Ninguno |
| Costes de administración de la póliza | Cumplimiento de obligaciones detalladas y pesadas | No hay gastos adicionales |

Ventajas del Principio TCRé para la empresa que aplica los principios de gerencia de riesgos

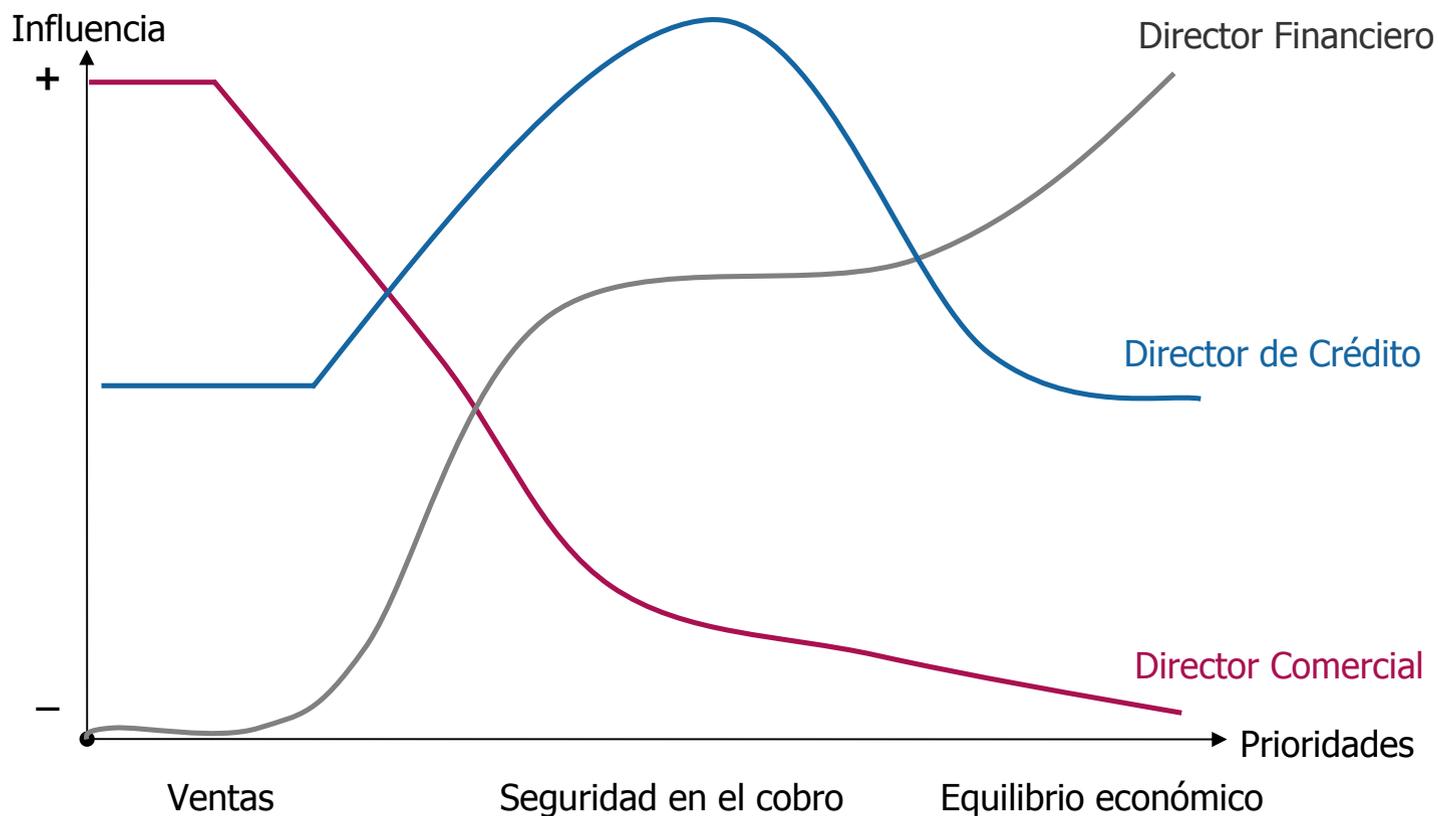
Ventajas claras de nuestra política

- Plena autonomía de la empresa en la gestión de sus créditos
- Se asegura la calidad de gestión de las cuentas a cobrar del asegurado
- No requiere administración adicional que la actual
- Variedad de soluciones para empresas con una facturación > € 25 millones
- Contratos anuales o plurianuales
- Cobertura para todos los sectores (iaunque el apetito no es el mismo!)

A mayor aplicación de técnicas de gerencia de riesgos a las cuentas a cobrar, mayor flexibilidad habrá para hallar la cobertura idónea de seguro de crédito

El perfil de la cuenta de clientes se determina por el enfoque de los gestores

El Principio TCRe refleja todos los puntos de vista dentro de la empresa



La póliza básica de TCRe

Póliza TCRe de un año de duración:

Si los siniestros superan la Franquicia anual global,
TCRe indemnizará hasta el Importe asegurado.

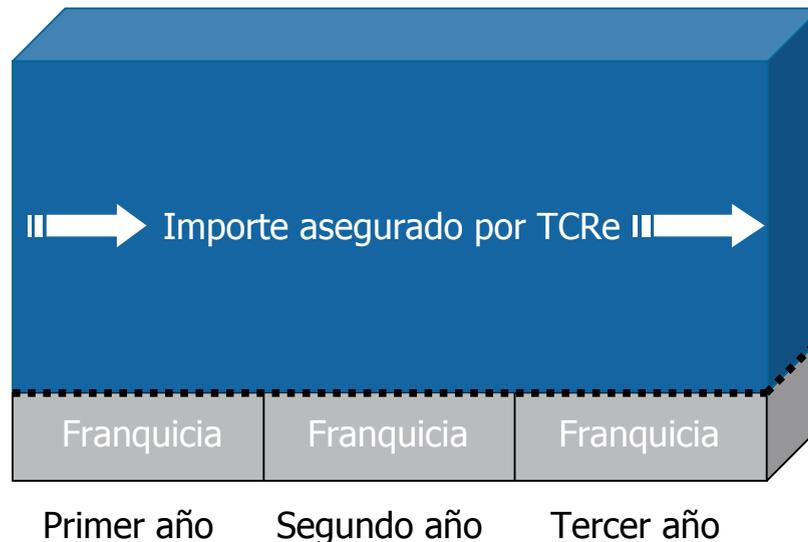


Póliza TCRé Plurianual

Se fija un importe asegurado máximo para una póliza plurianual:

Suele reflejar el mayor saldo deudor y supone el importe máximo de indemnización para la duración de la póliza

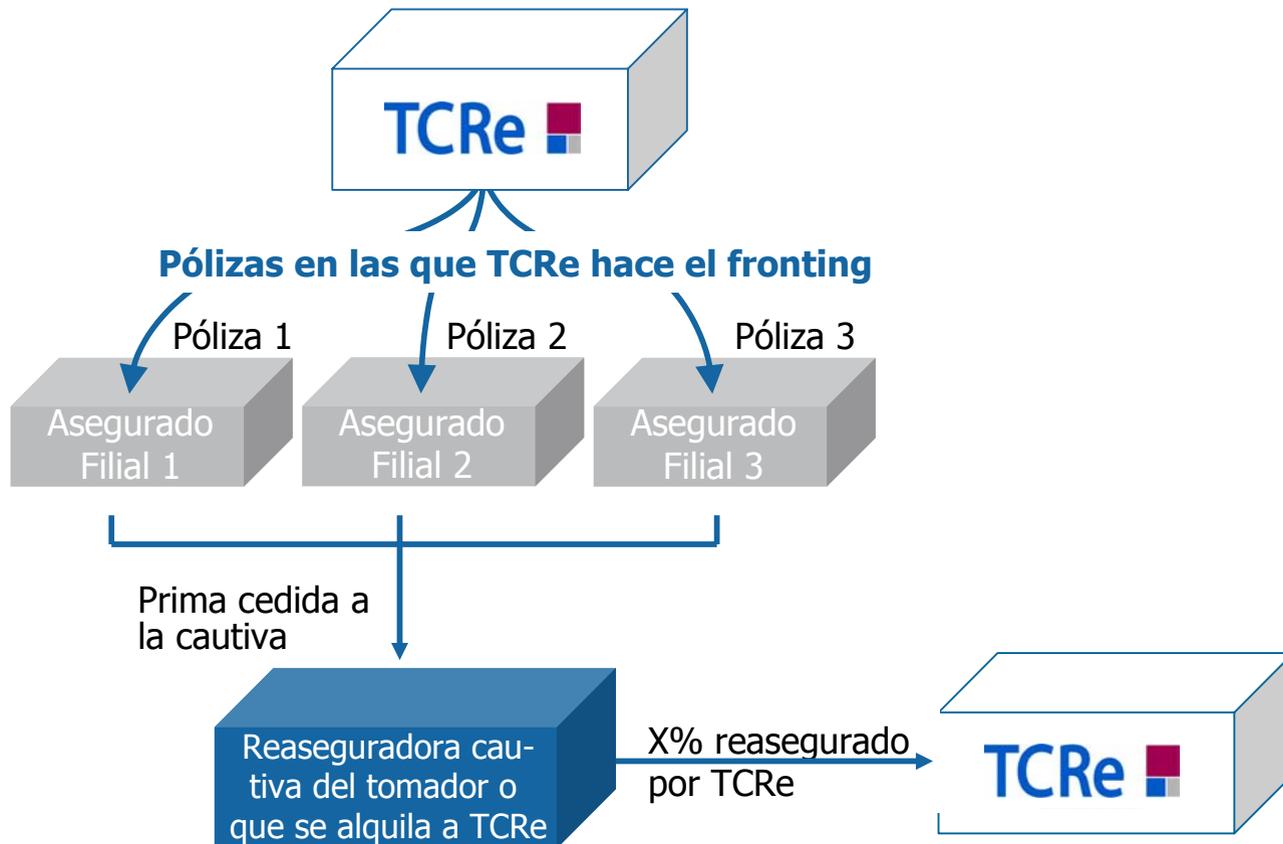
Ventaja: menor prima que si se suscribiera pólizas anuales sucesivas por el mismo importe asegurado



- Capacidad de gestión
- Capacidad de decir “no”
- Solvencia financiera (liquidez)
- Acceso a fuentes de financiación flexibles

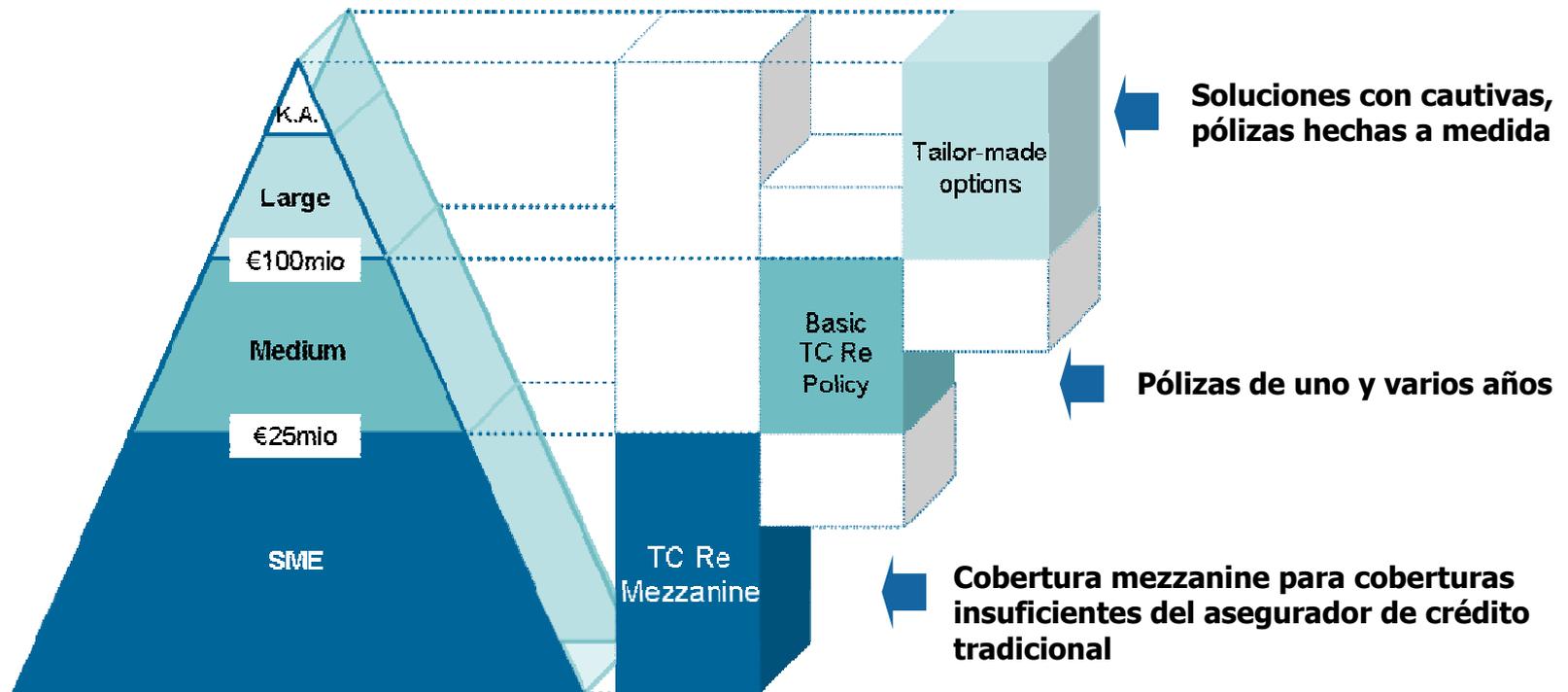
Reaseguradora cautiva

Saque todo el partido a su cautiva o alquile una a TCRe



Gama de Productos

TCRe tiene productos aptos para empresas de todo tamaño y que presentan distintas necesidades



El reto de la gerencia de riesgos

- Ayudar a elevar el listón de la cultura del riesgo con respecto de las cuentas a cobrar
- Antes de que acabe la crisis, lograr la implantación de sistemas que aseguren la supervivencia de sus empresas
- Cuando mejoren los tiempos, lograr que los sistemas implantados se sigan respetando y mejorando
- Asesorar a la dirección general y financiera de la empresa respecto de la cobertura de seguro de las cuentas a cobrar que mejor encaja con sus necesidades particulares

Sucursal en España

(inscrita con la clave E-171 en el Registro Especial de la DGSFP y con la 4561 en el Registro de Entidades Autorizadas del ISP)

TCRe Spain & Portugal

Parque Tecnológico de Valencia
Ronda Narciso Monturiol, 3
Torre B, planta 1ª, despacho B1
46980 Paterna

Michael Branson, Regional Manager Spain & Portugal

michael.branson@tcre.com

Claudia Gaviria, Technico-Commercial

claudia.gaviria@tcre.com

Jonathan García, Technico-Commercial Assistant

jonathan.garcia@tcre.com

Tel.: 961 318 578

Fax: 961 318 719