



Texto / Text:  
Marcos Polónia

DIRECTOR  
CRÉDITO E RISCOS FINANCEIROS  
MDS

CREDIT AND FINANCIAL RISKS  
MANAGING DIRECTOR  
MDS

e-mail:  
mpolonia@sonae.pt

# Os Seguros de Crédito e a Crise

## *Credit Insurance and the Crisis*

A própria definição da palavra “crise”, por si só, explica quase todos os acontecimentos que verificamos nos dias de hoje. Oriunda do *latim*, tem equivalência semelhante à da palavra “vento”, transmitindo assim a ideia de alternância. Uma vez passada a ocorrência, não existe hipótese de retomar antigos padrões. Toda a crise conduz assim a um acentuar da vulnerabilidade.

Numa definição mais simplista, podemos definir Crise como sendo simplesmente um “período anormal” entre dois “períodos normais”. O problema é que neste momento não sabemos exactamente o que classificar como “períodos normais”.

Positivamente, e é assim que os gestores deveriam pensar, as Crises deveriam ser vistas como uma nova oportunidade de “começar tudo de novo”, mas com mais inteligência...

Criar valor implica sempre assumir riscos. Diariamente os gestores com cultura de “risk appetite” têm um enorme “desgaste” nas suas análises financeiras pois estas têm obrigatoriamente que contemplar preocupações ao nível do Risco Económico e do Risco Financeiro. A tudo isto acresce o aumento potencial do crédito entre empresas, impulsionado pela mundialização e pela necessidade de entrar em Mercados além fronteiras. Esta tarefa está a ser cada vez mais delegada em “experts” externos, no que confere à análise e aceitação do risco inerente. É neste momento, perante a necessidade de dominar o “risk awareness”, que se torna fundamental encontrar um parceiro de Risco, nascendo a necessidade do Seguro de Crédito.

O Seguro de Crédito por seu lado, e mais uma vez de forma muito simplista, assegura as transacções (a crédito), entre empresas, desde que estas últimas tenham “direito” a crédito aos olhos dos analistas de risco dos próprios Seguradores. O Seguro de Crédito cobre os casos de Insolvência (de facto ou de direito) do comprador, ou seja, cenários em que empresas não tenham capacidade para atempadamente “honrarem” o compromisso de pagamento, ou no caso de “falências”.

Com a crise Mundial acendeu-se a luz vermelha de muitas empresas, e a procura de Seguros de Crédito disparou a nível Mundial. Os seguradores, por seu lado, estão mais restritivos pois sabem perfeitamente que o tipo de gestores que os procuram somente neste momento, têm uma lógica diferente da real actuação do seguro de Crédito. Estes

*The definition of the word ‘crisis’ itself alone explains almost all the events that we have seen recently. Deriving from the Latin, it has a similar meaning to the word ‘wind’, thus carrying the notion of switching. Once the change has happened, there is no hope of returning to earlier ways. The whole crisis thus leads to an accentuated vulnerability.*

*To use a more simplistic definition, we can define ‘crisis’ simply as an ‘abnormal period’ between two ‘normal periods’. The problem is that at this time we do not know exactly what classifies as a ‘normal period’.*

*To take a positive stance, which is what managers should do, crises should be viewed as a new opportunity to ‘start afresh’, but with more intelligence...*

*Creating value always involves taking on risk. Every day, managers with a ‘risk appetite’ culture have large ‘wear and tear’ in their financial analyses, which necessarily are subject to concerns about economic risk and financial risk. In addition to all this there is the potential increase in credit between companies, caused by globalisation and the need to enter markets abroad. This job is being delegated increasingly to external ‘experts’, who analyse and approve inherent risk. It is at this time, faced with the need to master ‘risk awareness’, that it becomes key to find a risk partner, giving rise to the need for Credit Insurance.*

*Credit Insurance, once again in a very simplistic form, guarantees the (credit) transactions between companies, once the latter are deemed to have the ‘right’ to credit in the opinion of the risk analysts of the insurers themselves. Credit Insurance covers cases of the buyer’s Insolvency (de facto or by law), in other words, scenarios in which companies do not have the capability to ‘honour’ their payment commitment on time, or in the case of ‘bankruptcies’.*

*The world crisis rang alarm bells for many companies, and the demand for Credit Insurance flared worldwide. Insurers, however, are more selective as they know very well that the kind of managers seeking it only now have a different view from the real function of Credit Insurance. They see Credit Insurance as a final salvation from the uncertainty or even a catastrophic scenario. From the insurers’ point of view, they see Credit Insurance as a long-term risk partnership, which has to be consolidated through a relationship of trust that matures over time, which once initiated, leads to the insurers ‘accompanying’ their client more closely at certain points, something which can not happen when that experience is not there.*

RISCO GLOBAL DE CRÉDITO CREDIT OVERALL RISK

	INDÚSTRIAS AGRÍCOLAS FARMING	ELECTRO-ELECTRÓNICOS ELECTRICAL / ELECTRONICS	INDÚSTRIA FARMACÉUTICA PHARMACEUTICALS	INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA VEHICLE MANUFACTURING	AUTO-PEÇAS VEHICLE PARTS	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS MACHINES AND EQUIPMENT	FABRICAÇÃO DE MATERIAL INFORMÁTICO E DE TELECOMUNICAÇÕES IT AND TELECOM MATERIALS MANUFACTURE	PAPEL E CELULOSE PAPER AND CELLULOSE	INDÚSTRIA QUÍMICA CHEMICALS	INDÚSTRIA SIDERÚRGICA SIDERURGY	COMPONENTES SEMI-CONDUTORES SEMI-CONDUCTOR COMPONENTS	CONSTRUÇÃO CONSTRUCTION	DISTRIBUIÇÃO DISTRIBUTION	TRANSPORTE RODOVIÁRIO ROAD TRANSPORT	TRANSPORTE AÉREO AIR TRANSPORT	SERVÍCIOS DE INFORMÁTICA E TELECOMUNICAÇÕES IT AND TELECOM SERVICES
World	🟢	🟢	🟡	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢
Latin America	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢
United States	🟢	🟢	🟡	🟢	🟡	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢	🟢
Canada	🟢	🟡	🟡	🟢	🟡	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟢	🟡	🟢
Japan	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡
Germany	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡
France	🟢	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡
Italy	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡
Spain	🟢	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡
Netherlands	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡
Belgium	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡
United Kingdom	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡
European Zone	🟢	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡
Central Europe	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡
Asia	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟡	🟢	🟡	🟡	🟢	🟢	🟢	🟡	🟡	🟡

últimos vêm no seguro de Crédito uma última salvação para a incerteza ou mesmo para um cenário catastrófico. Por seu lado, os Seguradores vêm o Seguro de Crédito como uma parceria de Risco de longo prazo, que tem que ir sendo consolidado com a relação de confiança que vai amadurecendo ao longo do tempo, que uma vez incutida, leva a que, em determinados momentos, os Seguradores “acompanhem” o seu cliente numa atitude mais ousada, o que logicamente não pode acontecer quando não existe experiência.

Que solução comporta, então, o Seguro de Crédito face à Crise?

Embora todos os Seguradores tenham a Banca como principal accionista, são estes que auxiliam os gestores no seu dia-a-dia no que respeita ao “Credit Management”.

Os Seguradores de Crédito não se limitam à Indemnização. Estes, quando bem “trabalhados” pelos gestores fornecem informação e apoio importante ao nível de:

- Mercado Alvo a Penetrar e sua caracterização (Prospect de clientes);
- Informação Objectiva da Análise Creditícia da empresa cliente (Rating ou Limite de Crédito passível de ser atribuído);
- Monitorização da carteira de clientes cobertos pela apólice, alertando-os da degradação financeira e da possibilidade de incumprimento de um dado devedor;
- Procedimentos de Gestão de Cobrança (que devido à maior pressão que pode causar juntos das empresas, pelo seu “peso” no Mercado), levam a bons índices de recuperação de valores antes da indemnização;

*So what solution does Credit Insurance offer in times of crisis?*

*Although all the insurers have a bank as their main shareholder, it is they that help the managers in their day-to-day needs regarding ‘credit management’.*

*Credit insurers are not limited to indemnification. When well ‘worked’ by the managers, they supply important information and support regarding:*

- Target market to penetrate and its nature (clients’ prospects);
- Objective credit analysis of the client company (allocatable Rating or Credit Limit);
- Monitoring of the client portfolio covered by the policy, alerting the client of the financial impairment and the possibility of a given debtor’s non-fulfilment;
- Charging management processes (due to the greater pressure caused to companies, due to their ‘weight’ in the market), leading to sound value recovery indices before indemnification;
- ‘Filtering’ and resolution of situations of attempted use of dispute credit, which led the third party to not make payment;
- Management of indemnification processes;
- Indemnification, after the default period has ended;
- Option of post-indemnification, and through agreement between the parties, of the insurer continuing with diligence on the value recovery behind the claim.

Risco Global  
Overall Risk

AA	🟢	Fundamentos e perspectivas bem orientadas <i>Positive Basis and outlook</i>
A	🟡	Perspectivas bem orientadas <i>Positive outlook</i>
B	🟠	Sinais de Fraqueza <i>Signs of weakness</i>
C	🔴	Fraquezas estruturais <i>Structural weaknesses</i>
D	⬆️	Crise Potencial <i>Potential crisis</i>

- “Filragem” e resolução de situações de tentativa de utilização de cenários de Crédito Litigioso, como objectivo do terceiro para não proceder ao pagamento;
- Gestão dos processos de Indemnização;
- Indemnização, após ter decorrido o período considerado mora;
- Possibilidade de pós-indemnização, e mediante acordo entre as partes, o Segurador continuar com as diligências de recuperação do valor que esteve na origem do sinistro.

Embora o Seguro de Crédito exista desde o pós-guerra, quando foi usado para restabelecer as exportações interrompidas por alguns países, é nos últimos 20 anos que o mesmo tem registado, nas “agendas dos gestores”, maior interesse, potencializando assim o seu crescimento, em especial nos últimos 10 anos.

Actualmente as Apólices a Nível Mundial garantem créditos superiores a US\$ 2,15 mil milhões, especialmente na Ásia e Europa.

Para termos uma ideia, no Brasil e somente no 1º trimestre de 2008, a procura deste “instrumento” cresceu 83% face ao mesmo período de 2007. Em Portugal, e no que se refere a 2008, o aumento (do volume de facturação dos Seguradores de Crédito), foi de 28,88% face a 2007. A média europeia situou-se na casa dos 23,53% de crescimento.

A nível mundial, e no que respeita aos Rankings dos seguradores de Crédito temos, por ordem de facturação total (seguros e serviços):

- 1 EULER-HERMES (que detém 50% da COSEC), € 2.166 Milhões de turnover
- 2 COFACE (presente directamente em 40 Países), € 1.682 Milhões de turnover
- 3 ATRADIUS (detida pela CyC), € 1.522 Milhões de turnover
- 4 QBE Insurance (presente directamente em 45 Países)

Em Portugal estima-se que num universo de 331.250 Empresas (das quais cerca de 300.000 são PME’s e Empresários em Nome Individual), apenas 3.700 tinham, em Dezembro de 2008, subscrito um Seguro de Crédito. O crescimento face a 2007 (ao nível do nº de empresas) foi de 5,7%, o que é manifestamente insuficiente face à tipologia e vulnerabilidade do Mercado Português.

Em Portugal existem actualmente a operar 5 players de Seguro de Crédito, que são a CESCE, a COFACE, a COSEC, a Crédito Y Caución e por último (por ordem alfabética), a MAPFRE.

O ano de 2008, em Portugal, ficou marcado como sendo o primeiro ano (da Economia Moderna), em que se verifica que o valor absoluto das indemnizações (custos com as Indemnizações), superou (em cerca de 2% a 4%), o valor absoluto dos prémios cobrados pelas apólices emitidas.

Ou seja, enquanto em 2004 a Taxa de sinistralidade se situou nos 56%, no ano de 2008 essa mesma taxa ascendeu a valores situados entre os 102% e 104%.

A Euler-Hermes, que detém aproximadamente 37% do Mercado Mundial de Seguro de Crédito, publica de forma periódica uma análise sobre a tendência de determinados Sectores em várias Economias Mundiais, a nível micro e macroeconómico. A sua última análise é interessante.

Although Credit Insurance has existed since after the War, when it was used to re-establish exports interrupted by certain countries, it is in the last 20 years that it has seen renewed interest on ‘managers’ agendas’, thereby allowing it to grow, especially over the last 10 years.

Currently, at the world level, the policies guarantee credit over USD 2.15 billion, especially in Asia and Europe.

To give an idea, in the first quarter of 2008 alone in Brazil, demand for this ‘instrument’ grew 83% year-on-year. In Portugal, the increase (in credit insurers’ turnover) for 2008 was of 28.88% year-on-year. European average growth was 23.53%.

At the world level, the credit insurers’ rankings are as follows in order of total turnover (insurance and services):

- 1 EULER-HERMES (who own 50% of COSEC), turnover of EUR 2,166 million
- 2 COFACE (directly present in 40 countries), turnover of EUR 1,682 million
- 3 ATRADIUS (owned by CyC), turnover of EUR 1,522 million
- 4 QBE Insurance (directly present in 45 countries)

In Portugal, it is thought that out of 331,250 companies (of which around 300,000 are SMEs and privately owned companies), only 3,700 have subscribed to Credit Insurance as at December 2008. Growth compared to 2007 (in terms of the number of companies) was 5.7%, which is clearly insufficient given the typology and vulnerability of the Portuguese market.

In Portugal, there are currently five Credit Insurance players in operation (in alphabetical order): CESCE, COFACE, COSEC, Crédito Y Caución and MAPFRE.

The year 2008 in Portugal was marked as the first year (of the modern economy) in which the absolute value of indemnifications (costs from indemnifications) surpassed the absolute value of premiums charged by policies issued (by around 2% to 4%).

In other words, while in 2004 the claim rate was at around 56%, in 2008 that same rate reached about 102% to 104%.

Euler-Hermes, which holds approximately 37% of the world Credit Insurance market, publishes a periodical analysis of the trends of certain sectors in several world economies, at the micro- and macroeconomic level. Its most recent analysis is quite interesting.

**“... 2008, ficou marcado como sendo o primeiro ano, em que se verifica que o valor absoluto das indemnizações, superou o valor absoluto dos prémios pelas apólices emitidas.”**

**“... 2008 was marked as the first year in which the absolute value of indemnifications surpassed the absolute value of premiums charged by policies issued.”**