



PRODUCTO



SOLUNION lanza Py, para empresas pequeñas que buscan un gran futuro

Proteger a las pequeñas empresas del riesgo de impago para que puedan crecer con seguridad. Este es el objetivo de Py, la póliza que SOLUNION ha lanzado para este segmento, fácil y flexible.

La Póliza Py de SOLUNION ha sido desarrollada específicamente para pequeñas empresas, con facturación asegurable de hasta cuatro millones de euros, que buscan crecer de forma sostenible. Está diseñada para aportar tranquilidad, en cuestión de minutos, a pequeñas compañías que tienen que hacer frente a la morosidad de sus clientes.

Características de la póliza Py

- Fácil de contratar y de gestionar
- Prima fija sin ajustes
- Póliza modular en función de la cobertura
- Servicio integral de recobro basado en tarifa de éxito
- Máxima sencillez administrativa a través del sistema de gestión online
- Póliza válida para mercado doméstico y exportación

SOLUNION adapta la operativa del seguro de crédito a las necesidades de aquellas empresas con estructuras más pequeñas y crea, con Py, un producto sencillo e innovador:

- La empresa puede crecer con la certeza de saber que siempre va a estar protegida frente a los impagos.
- Le apoya en el funcionamiento y el crecimiento de su negocio.
- Le evita las cargas administrativas con una gestión ágil y sencilla. No necesita estar pendiente de la póliza.
- Le mantiene informado en todo momento de los cambios que se produzcan en la solvencia de sus clientes.

Un producto, tres servicios

Py proporciona tres servicios en un mismo producto para asegurar la continuidad y el crecimiento del negocio:

- **Prospección y seguimiento de clientes** (gestión proactiva del riesgo comercial). Hace posible conocer a los compradores, recibir alertas sobre su situación, aprovechar el conocimiento SOLUNION en España y de su accionista, Euler Hermes, con su red internacional de analistas locales.

- **Recobro de impagados.** Con este servicio se aceleran los plazos de recuperación de deudas, se ahorra tiempo y recursos internos, gracias a la labor de una red experta que trabaja para el asegurado en todo el mundo, y a un asesor local siempre a su servicio.

- **Indemnización de impagos.** La empresa continúa con su actividad, sin que el impago sea un problema, y puede asumir nuevos pedidos sin preocupaciones.

Carácter modular, cuatro opciones de contratación

La oferta de Py es flexible. En función de sus necesidades y el coste que desee asumir, el cliente puede elegir entre cuatro opciones de contratación:

- **OPCIÓN 1: Póliza Py.** Para empresas que quieren prospectar nuevos clientes y vender con seguridad en su día a día. Ofrece el servicio de prospección y seguimiento de clientes, recobro e indemnización.
- **OPCIÓN 2: Póliza Py + Módulo de anónimos.** Añade la cobertura de clientes anónimos o no clasificados. Para empresas que quieren realizar operaciones puntuales con la seguridad de tener cobertura sin solicitar clasificación.



“Contar con un seguro de crédito permite a las pymes crecer en un entorno cada vez más globalizado”

José Luis Iranzo, Director Comercial y de Marketing de SOLUNION España

■ **SOLUNION: ¿Qué proporciona este seguro a las pequeñas empresas?**

José Luis Iranzo: Las pymes tienen las mismas necesidades de protegerse que las grandes empresas, pero necesitan un producto adecuado a su estructura y, sobre todo, de gestión ágil y sencilla. En la póliza Py pueden encontrar todos los beneficios del seguro de crédito, sin tener que dedicar grandes presupuestos y recursos extraordinarios para la gestión de la misma.

particular, las pymes que adoptan un enfoque internacional de su negocio son las que más pronto reconocen la necesidad de un asesoramiento experto para asegurar el cobro de sus ventas sin reducir su competitividad. Para este tipo de empresas, una herramienta como el seguro de crédito les ayuda a crecer en un entorno cada vez más globalizado y, por tanto, susceptible a cambios económicos, políticos o administrativos, entre otros.

■ **S: ¿Existe hoy mayor conciencia sobre la necesidad de gestionar el riesgo comercial, especialmente en las pymes?**

J. L. I: En general, el sector empresarial español ya conoce la importante necesidad de gestionar el riesgo comercial para mantener una adecuada salud financiera. Conciben el seguro de crédito como una herramienta con la que proteger su tesorería, que les ayuda positivamente en su cuenta de resultados y, al mismo tiempo, les permite hacer crecer su negocio. En

■ **S: ¿Qué valor añadido tiene Py?**

J. L. I: Al igual que las grandes empresas, las pymes no están exentas de sufrir un impago. Por eso, el análisis de clientes y mercados es vital para su desarrollo.

En este sentido, Py es un producto que adecúa toda la operativa del seguro de crédito a las necesidades de aquellas empresas con estructuras más pequeñas. Por eso, su verdadero valor reside en su sencillez y adaptabilidad para gestionarlo.

• **OPCIÓN 3: Póliza Py + Franquicia anual agregada.** Ofrece el servicio de prospección y seguimiento de clientes, recobro e indemnización. Con la posibilidad de aceptar una cantidad anual de pérdida no indemnizable a partir de la cual SOLUNION asume el pago de siniestros.

• **OPCIÓN 4: Póliza Py + Módulo de anónimos + Franquicia anual agregada.** Para empresas que quieren realizar operaciones con clientes anónimos y, además, proteger su cuenta de resultados de grandes desviaciones excepcionales de siniestralidad.

Otras ventajas

Py también incluye designación de beneficiario, una ventaja a la hora de obtener financiación externa.

Además, mediante MiSolunion, la herramienta online de SOLUNION, los clientes pueden acceder a su póliza y realizar gestiones a cualquier hora del día, los 365 días del año: declarar siniestros, consultar expedientes y solicitar clasificaciones.

Py le aporta la mayor autonomía para gestionar sus ventas y estar cubierto contra los impagados.

¿Cómo funciona?

Los pasos son sencillos. El asegurado solicita clasificación de sus clientes, y SOLUNION establece un límite en función del *grade* que recibe.

En caso de impagos, tras la notificación del siniestro comienza el recobro por parte de la aseguradora.

En caso de que tenga contratado el límite de anónimos, la cobertura de la póliza se extiende sin necesidad de clasificación.

En caso de que la deuda no se pueda recuperar en el plazo previsto (4 meses), SOLUNION indemniza la deuda y los gastos de recobro, según lo establecido en la póliza.



*Siempre y cuando se dieran las condiciones de cobertura establecidas en la Póliza.