



Marsh Specialty

Potencialice su expansión en nuevos mercados y clientes, minimizando los riesgos de cartera y liquidez.
[Seguro de crédito]

Por: Laura Agudelo López & Equipo de LAC Credit Specialties

✉ Laura.V.Agudelo@marsh.com

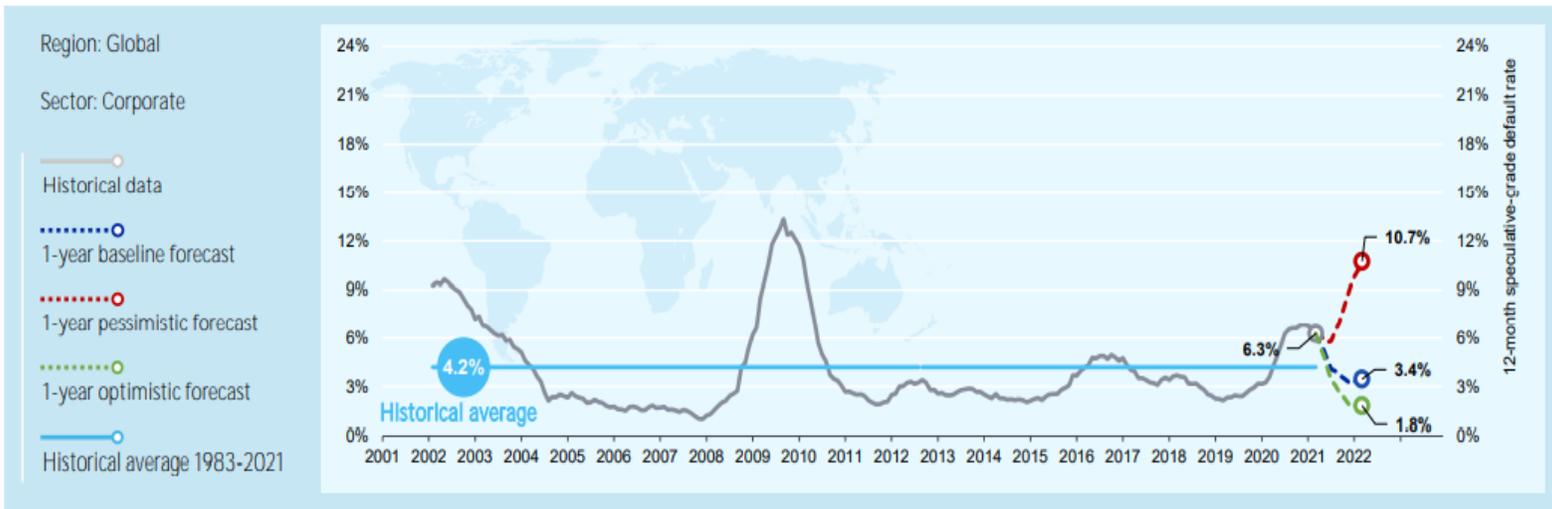
☎ +57 313 305 42 65

10 de junio de 2021

Panorama del riesgo crediticio

Tasas y previsiones de *speculative grade default* a nivel mundial

Tasas de *speculative grade default* globales



- La tasa de *speculative grade default* globales terminó en marzo de 2021 en el 6,3%, y se espera que sea de ~3,2% a finales de 2021. - Una cifra considerablemente inferior a la de los tres periodos recesivos anteriores.
- Las perspectivas de riesgo crediticio y de rendimiento se ven reforzadas por los planes de gasto. Sin embargo, la crisis del COVID-19 aumentará la divergencia entre los créditos soberanos y corporativos más fuertes, y los más débiles.

Panorama riesgos de crédito en Colombia

La nueva normatividad **Ley 1116/Decreto 560** hace énfasis en procesos de reestructuración de las deudas actuales

Se sustenta en tres pilares:

1



Refinanciación de las deudas actuales con Bancos y proveedores

2



Creación de un régimen especial por beneficios tributarios

3



Extensión de plazos para la deuda Pre de hasta 10 años

DURANTE EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ABRIL Y EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

Se han registrado **1.320 solicitudes** de insolvencia



De estas, **1.008** en procesos o trámites de reorganización



312 son procesos de liquidación



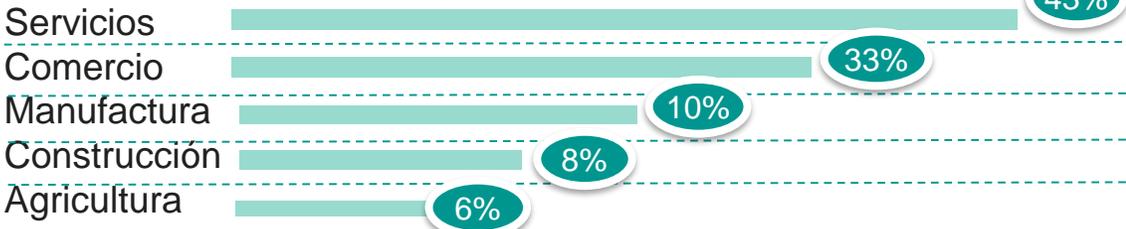
914 solicitudes se presentaron para acogerse a la ley 1116 de 2006



95 se presentaron para acogerse al decreto 560 del 2020



Solicitud de insolvencia por sectores



Fuente: www.supersociedades.gov.co

¿QUÉ ES EL SEGURO DE CRÉDITO?

Es un producto en el que las empresas se protegen contra el riesgo de impago de las facturas emitidas por la venta de mercancías o servicios que realiza a crédito.

Las empresas que adquieren este seguro, se ven beneficiadas desde los siguientes frentes:

- Mejor calificación cuando solicitan financiación de un banco.
- Reciben información sobre las condiciones financieras y comerciales de sus clientes.
- Disminuyen provisiones.
- Aumentan competitividad al sustituir garantías reales.
- Generan liquidez (Factoring) y nuevas oportunidades de negocio.

Hay tres soluciones en seguro de crédito:

**Seguro de Crédito
Comercial para
ventas nacionales y
exportación.**

**Seguro de crédito
para personas
naturales.**

**Póliza Single Buyer para
contratos inferiores a 2
años.**

Seguro de Crédito Comercial

Riesgos comerciales

- Insolvencia.
- El deudor es declarado judicialmente en quiebra o en reestructuración (Ley 1116-Decreto 560).
- Insuficiencia de bienes en un embargo.
- Mora prolongada.
- Cuando el asegurado y la compañía, de común acuerdo, consideren que el crédito resulta incobrable.
- Abandono del establecimiento de comercio.



Target

- Empresas que tengan ventas a crédito con personas jurídicas.
- Ingresos a crédito superiores a COP 4.000.0000.000 - USD 100.000
- No aplica para empresas en Ley 1116-Decreto 560 de 2020.

Seguro de Crédito Comercial

Riesgos Políticos

- Circunstancias políticas o alteraciones económicas de carácter general en el país deudor, o medidas administrativas o legislativas adoptadas por el Gobierno del país deudor que impidan o demoren el pago.
- Guerra civil o internacional, rebelión, insurrección militar, huelgas, movimientos subversivos, terrorismo, o en general, conmociones populares o de cualquier clase que impidan el pago de los créditos asegurados.
- Imposibilidad para ejecutar el contrato o recibir el pago como consecuencia de medidas gubernamentales como confiscación, expropiación o nacionalización de la mercancía.



Target

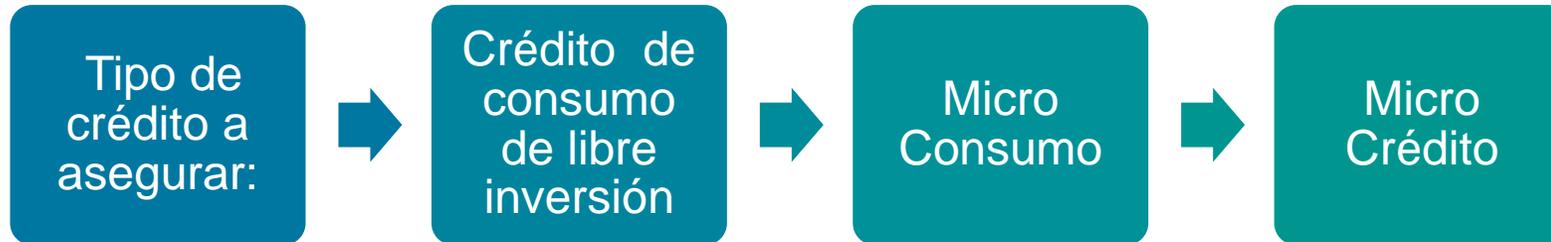
- Empresas que tengan ventas a crédito con personas jurídicas.
- Ingresos a crédito superiores a USD 100.000

Seguro de Crédito

Riesgos Personas Naturales

Este seguro tiene como objetivo, proteger el activo productivo expuesto en operaciones de crédito. Aplica para empresas que tengan:

- Desembolso mensual superior a los COP 300.000.000.
- Políticas de crédito y cartera,
- Plazo de colocación igual o superior a 6 meses.



Target

- Empresas que tengan créditos financieros para personas naturales.
- Fondos de empleados.
- Cooperativas.
- Cajas de compensación.
- Entidades especializadas en el otorgamiento de crédito.

Single Buyer

Riesgos Comerciales

Póliza diseñada para empresas de bienes de equipo que operan en el mercado doméstico y de exportación.

- Cobertura individual para cada contrato comercial.
- No importa la naturaleza de la empresa, pública o privada.
- Servicio de recobro incluido.
- Plazo hasta 24 meses.
- Cubre riesgos de fabricación.



Target

- Empresas en el sector publico y privado.
- Contratos a largo plazo.
- Pólizas de un único deudor.
- Empresas con calificación de grado 1-5 (mercado asegurador)

Casos de éxito





Caso de éxito: Seguro de Crédito para empresa Agroindustrial Trade Credit Insurance (TCI), Colombia

- Un empresa del sector Agrointustrial, buscaba que la compañía de seguros le ayudará con los estudio de todas sus operaciones de Centro américa, pero sobretodo, buscaba cubrir su riesgo político desencadenado por los cambios de gobierno que se están dando.
- Además, el cliente logró mejorar sus procesos de crédito y cartera, complementado con la información que la compañía le podía suministrar.
- El equipo comercial pudo llegar a clientes mas riesgosos donde anteriormente no podría llegar, bajo las políticas de crédito y cartera del grupo.

Para más información sobre cómo apoyar a nuestros clientes en **Colombia** con soluciones de **Seguro de Crédito Comercial (TCI)**, por favor contacte a nuestros colegas:



Andrés Devis

✉ Andres.Devis@marsh.com

☎ +57 (312) 400 5710

 Marsh

Marsh Specialty



Beneficios Clave

- El cliente mejoró su política de crédito y cartera.
- Se remplazaron las garantías reales.
- Comenzaron a realizar factoring internacional.
- Se mejoraron los márgenes, al llegar a compradores más pequeños que no ponían tanta presión en los precios.



Caso de éxito: Seguro de Crédito para llegar a nuevos mercados

Trade Credit Insurance (TCI), Chile

- Un empresa del rubro alimenticio acostumbraba a concentrar sus ventas en grandes supermercados y distribuidores, minimizando el Riesgo de Crédito, pero sacrificando márgenes y quedando en relación de dependencia frente a sus compradores, ya que cada uno de ellos representaba un porcentaje importante de sus ventas.
- Dado lo anterior, se decidió explorar el canal de medianos y pequeños distribuidores y comercios, pasando de app. 20 compradores a más de mil, lo que mejoraba los márgenes y dejaba a la empresa en una relación de menor dependencia respecto a sus compradores más grandes; pero, al mismo tiempo, aumentaba el riesgo de impago, por lo que se tuvo que aumentar el monto de provisiones afectando la utilidad de la compañía.
- Con el apoyo de su bróker, esta empresa cotizó y contrató un seguro de crédito que le permitió reducir fuertemente el monto de provisiones, y redujo sus costos en el depto. de Crédito y Cobranza, ya que muchas de esas tareas quedaron en manos de la compañía.

Para más información sobre cómo apoyar a nuestros clientes en **Chile** con soluciones de **Seguro de Crédito Comercial (TCI)**, por favor contacte a nuestros colegas:



Juliette Petit

✉ Juliette.petit@marsh.com

☎ +56 (9) 9879 7717

Marsh

Marsh Specialty



Beneficios Clave

- El cliente aumentó sus ventas, sin aumentar significativamente el riesgo asociado.
- El costo del seguro fue compensado ampliamente por la reducción de provisiones y los ahorros de costo en el área de crédito y cobranza de la empresa.
- Se redujo fuertemente la dependencia en los comparadores más grandes, aumentando y diversificando el portafolio.
- Se mejoraron los márgenes al llegar a compradores más pequeños que no ponían tanta presión en los precios.



Caso de éxito: Sustitución de garantía reales en ventas a crédito

Seguro de Crédito (TCI), Latino América

- El equipo de Marsh Credit Specialties, ayudó a una empresa latinoamericana de agroquímicos a obtener flujo de caja y mayor liquidez, gracias a la estructuración de un programa de seguro de crédito para proteger ventas a crédito de corto plazo por 350 millones de dólares.
- La colocación se realizó articulando a las compañías de seguros y buscando la mejor solución, que permitiría al cliente mejorar sus plazos en las ventas, permitiendo elevar sus ratios financieros y sus indicadores claves de rendimiento (KPI).

Para más información sobre cómo apoyar a nuestros clientes en **México** con soluciones de **Seguro de Crédito Comercial (TCI)**, por favor contacte a nuestros colegas:



Gonzalo Lopez (MX)

✉ Gonzalo.Lopez@marsh.com

☎ +52 (55) 96286784

 Marsh

Marsh Specialty



Beneficios Clave

- El cliente logró liberar flujo de caja y tener mayor liquidez.
- Sus costos estuvieron por debajo de opciones de garantía.
- Se remplazaron las garantías reales exigidas a sus clientes para las ventas a crédito.
- El cliente, una vez expedido el seguro de crédito, por medio de factoring, logró reestructurar sus pasivos y obtener liquidez.



Caso de éxito: Bodega de vinos a más de 50 países Seguro de Crédito (TCI), Argentina

- Una mundialmente reconocida bodega de vinos argentinos, con despachos a más de 50 países del mundo, acogió la recomendación de Marsh Credit Specialties de proteger, por primera vez, sus ventas a crédito a corto plazo, mediante una póliza de seguro de crédito comercial (TCI).
- El mercado accedió a brindar la protección, aún en medio del desarrollo de la crisis del Covid-19, gracias al conocimiento que los especialistas de Marsh tienen tanto del cliente, como de su industria, lo cual permitió una acertada presentación del caso de negocio a dichos mercados.

Para más información sobre cómo apoyar a nuestros clientes en **Argentina** con soluciones de **Credit Specialties**, por favor contacte a nuestro especialista:



Marsh Specialty



Lucas Cima

✉ Lucas.cima@marsh.com

☎ +54 (911) 65687631



Beneficios Clave

- Aumentó la competitividad del cliente en el mercado internacional, y facilitó su ingreso a nuevos mercados.
- Mejoró la calificación y ratios financieros del cliente.
- Aumentó la facturación del cliente.
- Permitió optimizar la estructura de las políticas para realizar ventas a crédito.



Caso de éxito: Reestructuración de Programa de Crédito Comercial.

Trade Credit Insurance (TCI), Brazil

- Una subsidiaria de una compañía de alimentos Suiza que trabaja en Brasil, no estaba satisfecha con su programa de Crédito Comercial Global, ya que la compañía de seguros no brindaba suficiente cobertura para su cartera de compradores a nivel local y no respaldaba la expansión de sus ventas locales; mientras que al mismo tiempo, requirió que el equipo de crédito local solicitara otros formularios para mitigar su riesgo crediticio.
- El equipo de Marsh Credit Specialties Brasil, pudo ayudar a la compañía a encontrar otra aseguradora que tuviera más capacidad en la cartera y en el sector, alcanzando alrededor del 95% de los límites otorgados con cobertura no cancelable. La compañía ha despedido las otras garantías y pudo expandir sus ventas a un ritmo más rápido que antes, al llegar también a nuevos compradores.

Para más información sobre cómo apoyar a nuestros clientes en **Brasil** con soluciones de **Seguro de Crédito Comercial (TCI)**, por favor contacte a nuestros colegas:



Bruno Conforto

✉ bruno.conforto@marsh.com

☎ +55 (11) 3878 2392

 Marsh

Marsh Specialty



Beneficios Clave

- El cliente pudo expandir sus ventas más rápidamente.
- La gestión del riesgo de crédito se facilitó con la liberación de otras garantías.
- Se incluyeron nuevos compradores en la cartera.
- La cobertura del seguro es más estable con la cobertura no cancelable .



Q&A