

Seguro de crédito



GARANTIE, FINANCEMENT
& GESTION DU CRÉDIT-CLIENTS

AU Group es el 1er asesor únicamente especializado en el campo del crédito a clientes y uno de los 3 líderes mundiales en seguro de crédito.

■ PERDURABILIDAD

- Creación en **1929**
- Accionariado **100% familiar**



■ UNA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL

- Una dimensión **global** aliada a una atención **local**
- Contratos en **más de 70 países**



■ EXPERIENCIA

- Un equipo de más de **200 colaboradores** repartidos en el mundo
- Mas de **2.500 clientes**
- **300.000 millones** de euros de transacciones comerciales garantizadas en 2014



NUESTRAS OFICINAS:

LA PRESENCIA INTERNACIONAL DE AU GROUP

- Internacionalización desde 1990
- 37 Oficinas repartidas en 28 países

EMEA

AUSTRIA (Viena)
BENELUX (Bruselas)
REP. CHECA (Praga)
FRANCIA (París,...) Sede Central

ALEMANIA (Hamburgo, Munich, Düsseldorf)
GRECIA (Atenas)
ITALIA (Génova)
POLONIA (Varsovia)

SUDÁFRICA (Johannesburgo)
ESPAÑA (Madrid, Sevilla)
SUIZA (Lausanne, Zurich)
EAU (Dubai)
REINO UNIDO (Londres)
TURQUÍA (Estambul)
RUSIA (Moscú)

AMÉRICAS

ARGENTINA (Buenos Aires)
BRASIL (Sao Paulo)
CANADÁ (Montreal)
CHILE (Santiago)
MÉJICO (Méjico)
EE.UU. (Chicago, San Francisco)

ASIA & PACÍFICO

AUSTRALIA (Sydney)
NUEVA ZELANDA (Auckland)
CHINA (Beijing)
HONG KONG (Hong Kong)
TAIWÁN (Taipei)



AU Group acompaña a sus clientes en la estructuración, la negociación y el despliegue de soluciones en materia de:



■ **Gestión del crédito** a clientes mediante la optimización de herramientas & técnicas de gestión del crédito



■ **Garantía del crédito** a clientes mediante la transferencia del riesgo al mercado del seguro



■ **Financiación del crédito** a clientes mediante la cesión de deudas para financiar las empresas

METODOLOGÍA: Analizar, Construir y Seleccionar, Acompañar y Optimizar

ANALIZAR EL NEGOCIO



1

- **Reunir** las informaciones necesarias para el análisis de riesgos
- **Estudiar** el sector de clientes
- **Identificar** los riesgos
- **Examinar** las soluciones actualmente en el mercado

PROPUESTAS DE COBERTURA

- **Determinar** las necesidades de cobertura
- **Concebir** la estructura y las mejores condiciones para cubrir las necesidades
- **Aproximarse** al mercado para obtener las condiciones requeridas
- **Estudiar** las ofertas y finalizar las negociaciones

2



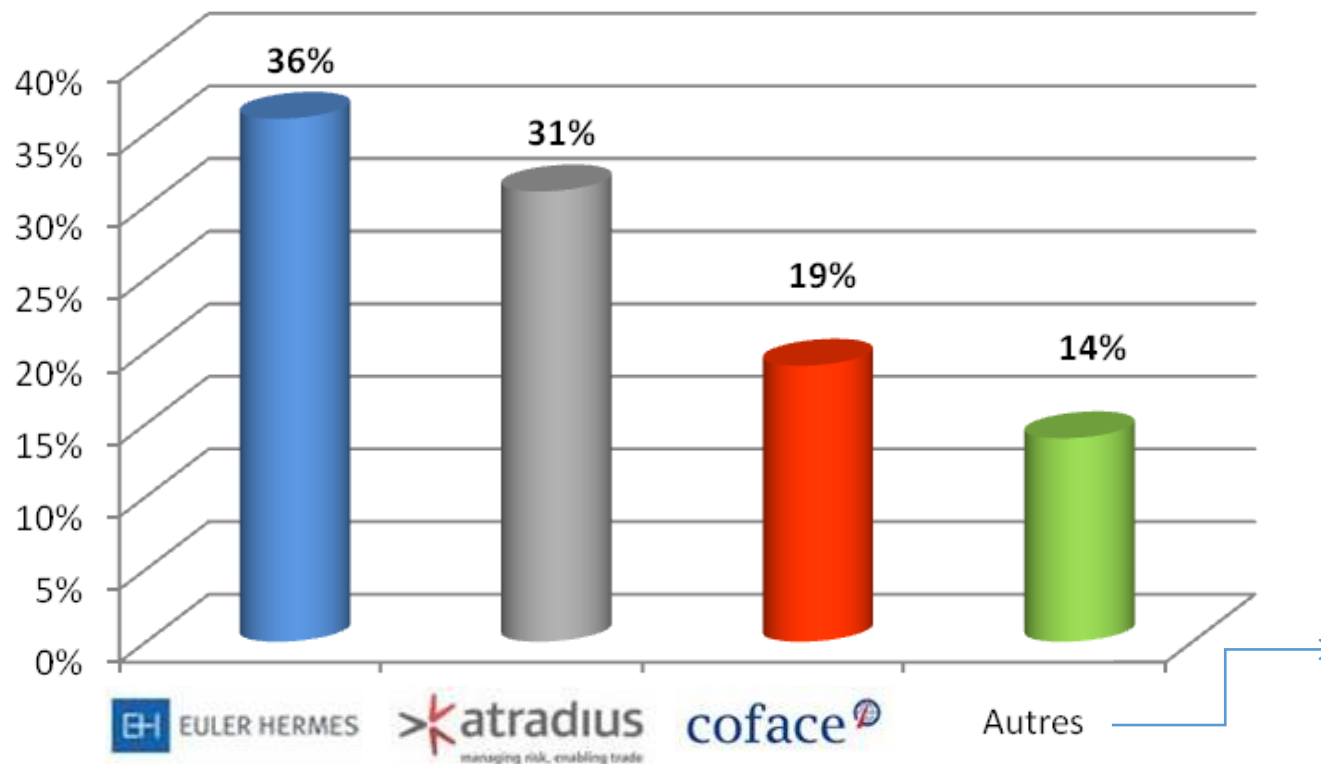
ACOMPañAR & OPTIMIZAR



3

- **Revisión** de los contratos antes de la presentación a firma
- **Formación** de los equipos de trabajo
- **Asistencia** cotidiana
- Reporting
- **Velar** por nuevas soluciones, a nivel financiación o asegurativo

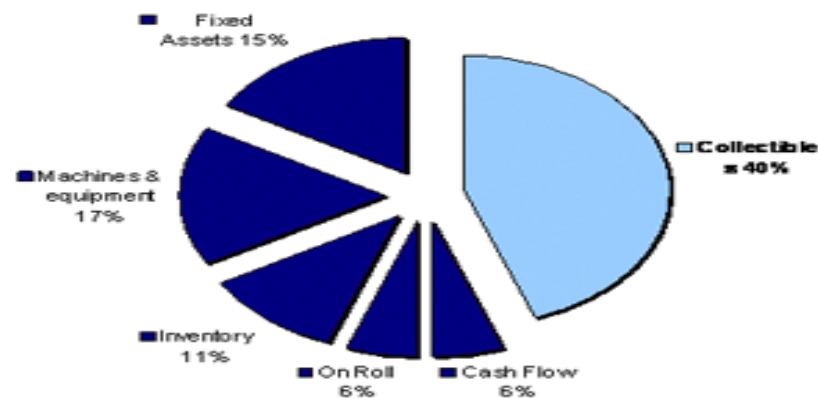
AU Group es el principal bróker de las tres mayores compañías de seguro de crédito del mundo

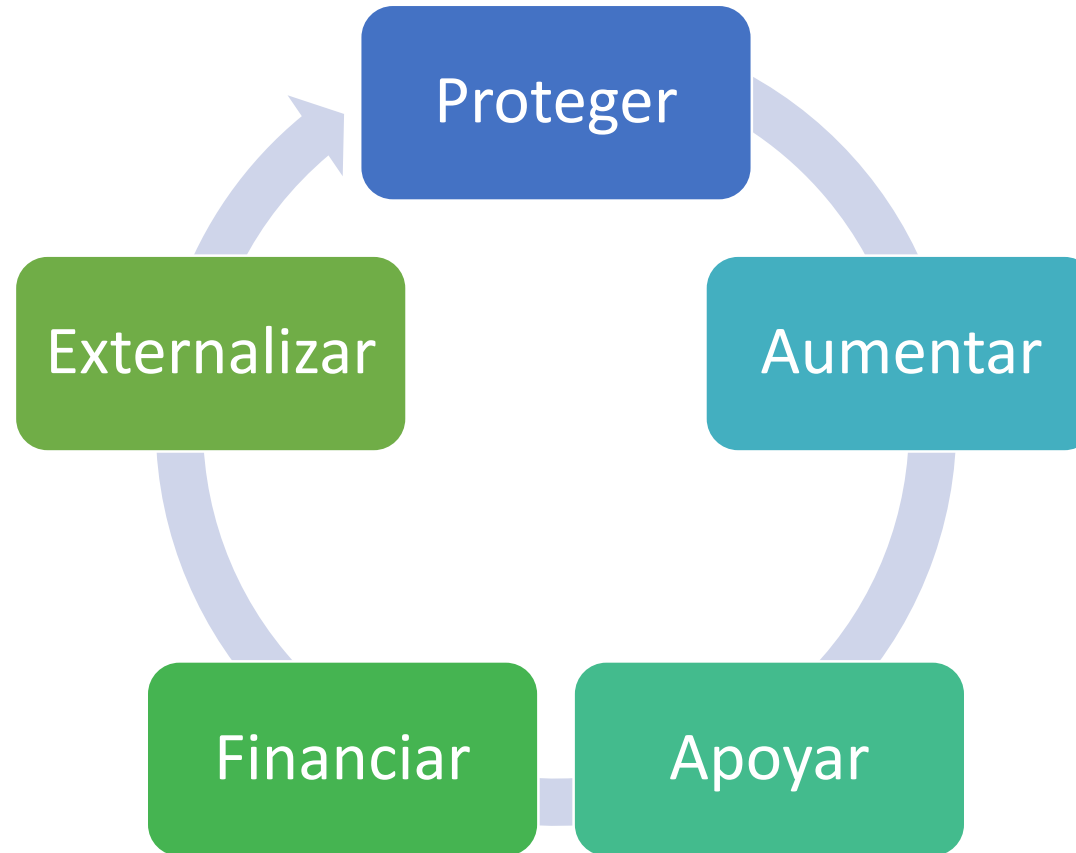


En América Latina, Coface es la principal compañía.

- CHARTIS
- TCRe
INSURE YOUR AUTONOMY
- MARKEL INSURANCE COMPANY
- AEC
- ZURICH
- CESCE
- DUCROIRE | DELCREDERE
- EQUINOX GLOBAL
- QBE
- LLOYD'S
THE WORLD'S LEADING INSURANCE MARKET
- MAPFRE

- El Seguro de crédito es una herramienta comercial/financiera que le permite complementar de manera eficiente una estrategia de condiciones comerciales flexibles, tanto en sus ventas al exterior como al mercado local, con:
 - Información comercial,
 - Protección crediticia,
 - Recobro de créditos impagos
 - Indemnización de incobrables
 - Un mejor acceso al financiamiento.
- **En una empresa, las cuentas por cobrar son el bien principal de la misma, en general representan el 40% del activo de la empresa. Y sin embargo, es la parte menos asegurada y protegida de la empresa. El seguro de crédito busca remediar esta situación.**





**Seguro
de
crédito**

**Información
financiera**

**Gestión
de
recobro**

Financiación

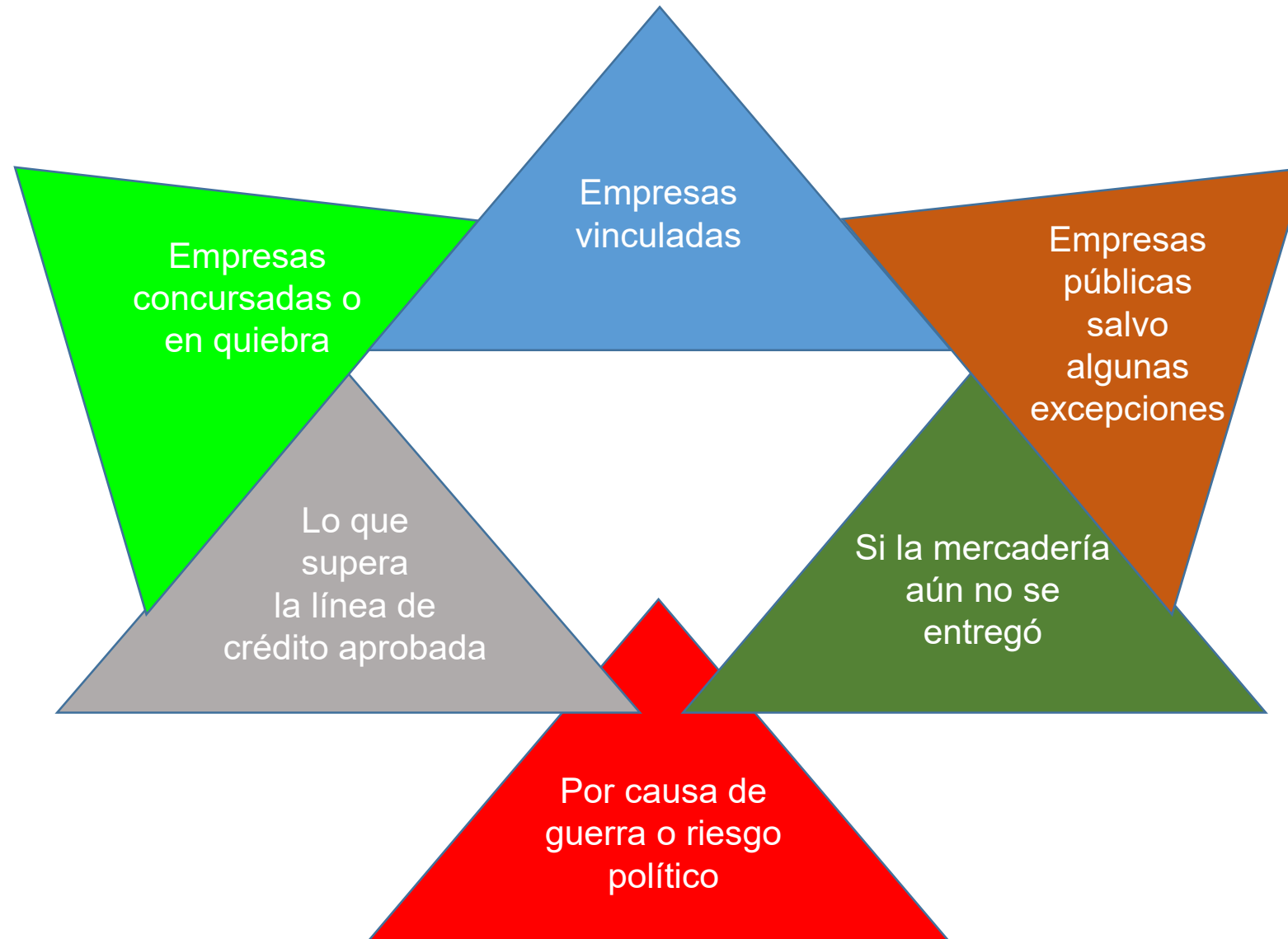
Prevenir: calificar la cartera, monitorearla.

Cobrar: ser indemnizado ante un cliente moroso o en quiebra

Recobrar: actuar sobre las deudas de los morosos

Financiar: a través del factoring u otros instrumentos financieros

Para compensar un incobrable de:	Con un margen de:				
	2%	5%	10%	15%	20%
	Hay que generar negocios por:				
3 000	150 000	60 000	30 000	20 000	15 000
10 000	500 000	200 000	100 000	66 000	50 000
20 000	1 000 000	400 000	200 000	133 000	100 000
50 000	2 500 000	1 000 000	500 000	333 000	250 000
100 000	5 000 000	2 000 000	1 000 000	666 000	500 000
300 000	15 000 000	6 000 000	3 000 000	2 000 000	1 500 000



Otorgamiento de líneas de crédito para cada cliente por la CS

Envío de la mercadería. Hay un plazo para la facturación

Duración máxima del crédito

(X días según cada póliza)

Vencimiento

Período de prórroga automática

Si la CS rechaza la Prórroga, se declara el Siniestro

Si ok con la Prórroga se va a próximo vencimiento.

Si no hay ok, se declara el Siniestro

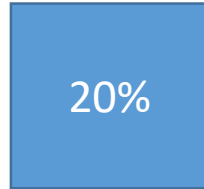
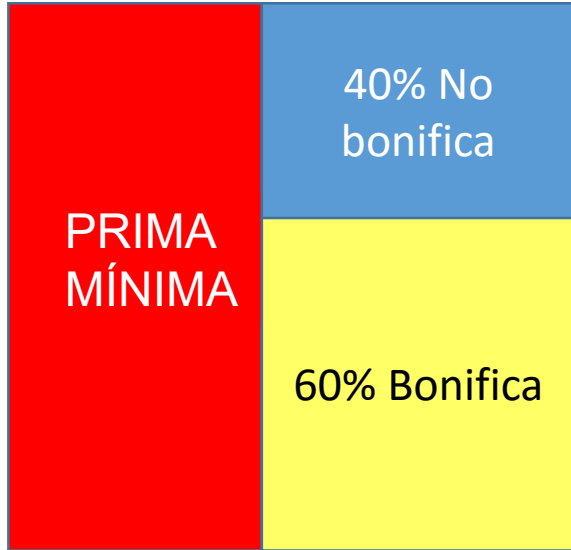
Al Vencimiento, se declara el Siniestro.

Con el mismo inicia la acción de Recobro que hace la CS

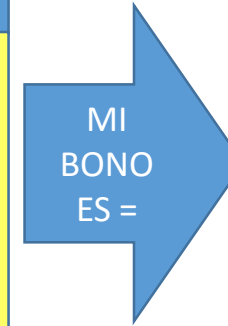
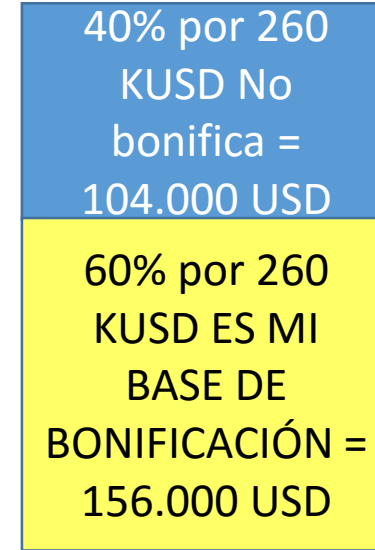
Pago del siniestro:
1 mes (concurso, quiebra)
O 5 meses (mora prolongada)

- Emitir las facturas con los datos correctos del cliente asegurado.
- Recordar la duración máxima del crédito.
- Recordar el plazo máximo de facturación.
- Recordar el plazo máximo para presentar una amenaza de siniestro.
- Declarar las ventas mensualmente (o según período que corresponda).
- Al concretarse un impago de algún cliente comunicar a la brevedad con AU Group para evaluar el caso y coordinar los pasos a seguir.
- Chequear regularmente, en el sistema on-line de la compañía de seguros, las modificaciones de cobertura que puede sufrir la cartera de clientes.
- Abonar la prima en tiempo y forma.

¿CÓMO FUNCIONA LA PARTICIPACIÓN BENEFICIARIA?

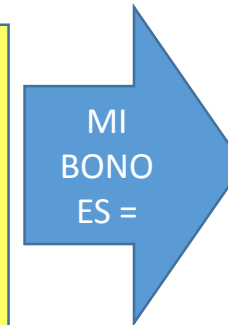
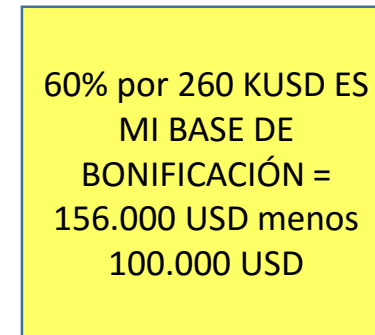


SI PRIMA MÍNIMA DE 260.000 USD



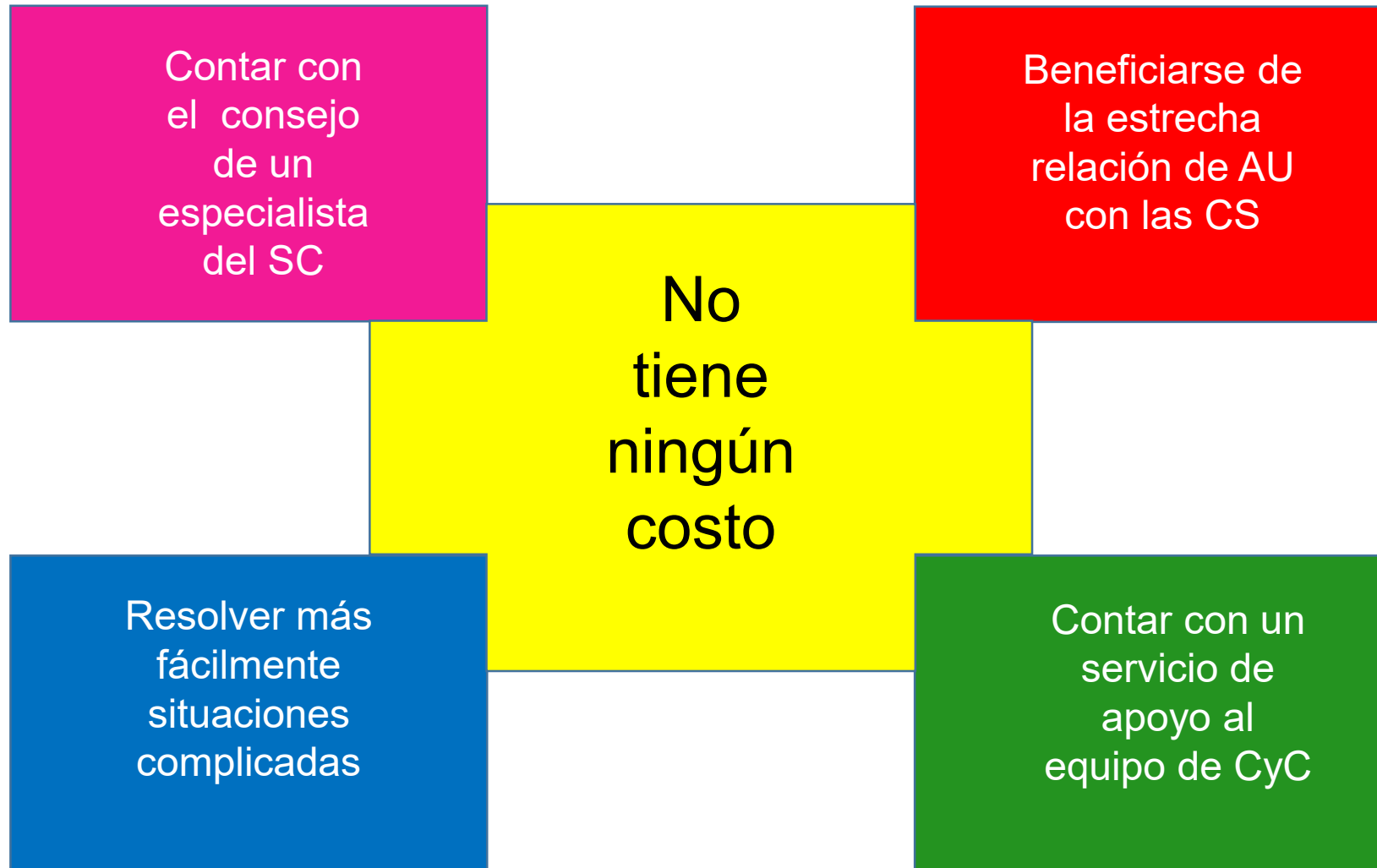
SI TENGO SINIESTROS LOS DESCUENTO DE LA BASE DE BONIFICACIÓN

EJEMPLO: TENGO 100.000 USD DE SINIESTROS



Como ventajas, el seguro de crédito me ofrece:

- Análisis y monitoreo suplementario e independiente de la cartera de clientes
- Un pararrayos contra una fuerte tensión financiera por una alta exposición sin cobertura
- Una mejor calidad crediticia para la empresa
- Un facilitador para tener acceso a financiación
- Una gestión externalizada del recobro, con su disminución de costo en este sector
- La indemnización de facturas impagas de clientes asegurados
- Una mayor dinámica comercial y penetración en el mercado





NO HAY NEGOCIO

NO HAY CRÉDITO

NO HAY RIESGO

NO HAY SEGURO

SIN CRÉDITO

SIN RIESGO

SIN SEGURO

SIN UN BUEN SOCIO



GARANTIE, FINANCEMENT
& GESTION DU CRÉDIT-CLIENTS

www.au-group.com