


Conceptos básicos del **SEGURO DE CRÉDITO**



Asociación Panamericana de Fianzas
Panamerican Surety Association



Oficina Operativa
Av. Santa Fe 830, Piso 7
C1059ABP Buenos Aires
Argentina

Teléfono: 5411 4331 3571
Fax: 5411 4331 3570
e-mail: info@apfpasa.ch
www.apfpasa.ch

Conceptos básicos del **SEGURO DE CRÉDITO**

Basic concepts of
CREDIT INSURANCE

PASA  **APF**

Asociación Panamericana de Fianzas
Panamerican Surety Association

Español

Spanish

Índice

Introducción	6	Ventajas del seguro de crédito ..	14
¿Qué es el seguro de crédito?	8	Estadísticas del mercado latinoamericano sobre seguro de crédito	17
Funciones del seguro de crédito	9	Preguntas más frecuentes	21
Cómo funciona el seguro de crédito	11	Terminología del seguro de crédito	24
Principios fundamentales del seguro de crédito	13	El seguro de crédito en la APF-PASA	27

Introducción

Con el presente cuadernillo, la Asociación Panamericana de Fianzas (APF-PASA) desea ofrecer una breve descripción del seguro de crédito y, al mismo tiempo, dar a conocer su importancia para el funcionamiento de la actividad empresarial, concretamente en lo que concierne a la gestión del riesgo de crédito en las transacciones comerciales entre empresas.

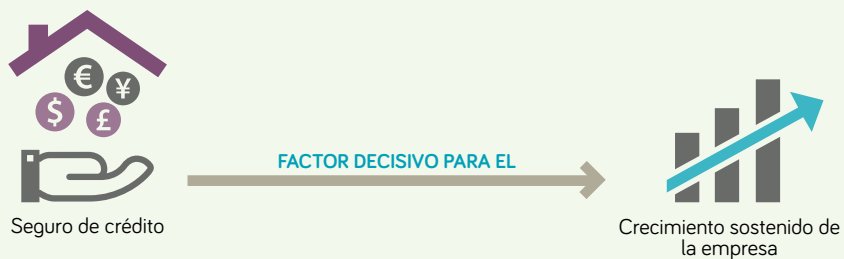
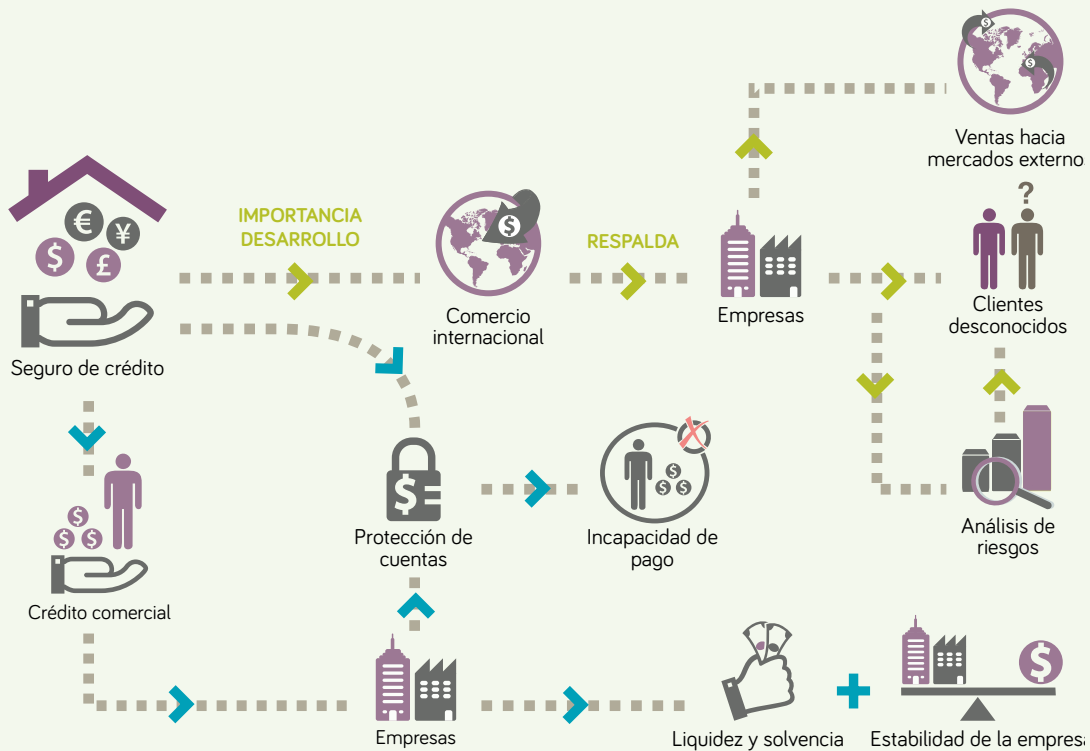
Además de brindar información sencilla y práctica sobre el seguro de crédito, esta obra apunta a promover su utilización en América Latina. Está dirigida a todos aquellos que sienten curiosidad por este instrumento y desean conocerlo para, eventualmente, comenzar a utilizarlo.

Esta importante herramienta de gestión del crédito comercial permite a las empresas optimizar la administración de riesgos al proteger sus cuentas comerciales contra un posible riesgo de impago de sus clientes. De este modo, el seguro de crédito proporciona

seguridad en el cobro de los créditos y mitiga la incidencia que los créditos impagos producen en los resultados empresariales, la liquidez, la solvencia y, consecuentemente, en la estabilidad de la empresa.

Cabe destacar también su importancia en el desarrollo del comercio internacional al respaldar a todas aquellas empresas que han tomado la decisión estratégica de orientar sus ventas hacia mercados externos y clientes desconocidos, que en ocasiones representan un riesgo mayor y más complejo que lo normal.

Es conveniente, entonces, reforzar el papel del seguro de crédito como factor decisivo para el crecimiento sostenido de las empresas.



Qué es el seguro de crédito



Es un instrumento/contrato al servicio de las empresas, que permite optimizar la gestión de los riesgos al proteger sus cuentas comerciales contra un posible riesgo de mora prolongada y de insolvencia de sus clientes.



Elimina la incertidumbre sobre el cumplimiento de los objetivos del negocio, facilita una adecuada planificación de la tesorería, reduce sustancialmente la volatilidad de los ingresos a causa del impago de clientes y da respaldo a la consecución de crecimientos sostenidos.



Proporciona todas las herramientas necesarias para acompañar a las empresas en su crecimiento, aportándoles agilidad y eficacia en los aspectos relacionados con la gestión del riesgo crediticio.



Si los clientes residen en el mismo país que la empresa asegurada, se trata del seguro de crédito interno o doméstico. Si la empresa y los clientes residen en países distintos, se lo llama seguro de crédito a la exportación.



Es mucho más que un seguro. Es un importante instrumento de gestión integral de los riesgos de crédito comercial, con múltiples servicios de valor añadido acoplados, que lo tornan indispensable, hoy por hoy, en cualquier empresa de futuro.

Funciones del seguro de crédito

1

Prevención: Proceso de análisis y clasificación crediticia de los riesgos comerciales, y de vigilancia continua de la solvencia de los compradores.

La aseguradora estudia y clasifica la cartera de clientes actual y potencial, y selecciona aquellos que merecen recibir crédito de acuerdo con su situación económica. También establece los límites y las condiciones de crédito adecuadas. Durante la vigencia de la póliza, la aseguradora realiza el seguimiento permanente de la cartera de clientes, con una gestión dinámica de estos.

La prevención supone que la aseguradora analiza la solvencia real de las compañías y que informará a sus asegurados antes de que se produzca la quiebra de sus clientes y surjan situaciones de impago.

2

Recobro: Proceso de recuperación de los créditos impagos por cuenta de la aseguradora.

La aseguradora ofrece sus servicios de gestión y recuperación de créditos para que, una vez producido el impago, se logre recuperar el dinero de acuerdo con las circunstancias propias de cada situación y las disposiciones legales de cada país. El proceso de recobro puede iniciarse antes o después del pago de la indemnización. Las empresas se benefician al poder continuar con su negocio tradicional, dejando la gestión del cobro y los temas legales y judiciales a la aseguradora. Esta puede actuar por cuenta del asegurado o en su propio nombre, cuando se subroga en los derechos del asegurado para recuperar el impago.

3

Indemnización: Proceso por el cual la aseguradora asume su responsabilidad indemnizatoria en virtud de la ocurrencia de uno de los riesgos cubiertos por la póliza.

La aseguradora indemniza a su cliente en caso de que se produzca un siniestro, es decir, cuando el cliente deudor es declarado insolvente (por quiebra, suspensión de pagos, etc.) o bien una vez que haya transcurrido el período acordado para la mora prolongada (normalmente entre 3 y 6 meses desde la comunicación del siniestro). La indemnización real será aquella que resulte de la aplicación del porcentaje de garantía establecido en las condiciones del contrato de seguro, por lo general entre un 80% y un 90% de la suma previamente asegurada.

FUNCIONES



PREVENCIÓN

RECOBRO

INDEMNIZACIÓN

Cómo funciona el seguro de crédito

El seguro de crédito se basa en las operaciones de compraventa en firme de bienes y servicios a crédito entre empresas, con las condiciones fijadas en sus respectivos contratos de compraventa y las coberturas establecidas en la póliza de seguro de crédito, que cubren el riesgo comercial a corto y mediano plazo.

Una vez contratada la póliza, la empresa deberá enviar a la aseguradora la cartera de clientes para su estudio y clasificación. Cada vez que surja un nuevo cliente al que se le otorgue crédito, la empresa deberá someterlo al análisis de la aseguradora, tanto en el mercado doméstico como en el de exportación.

La aseguradora hará un monitoreo constante de todos los clientes, y los límites de crédito atribuidos a cada uno de ellos podrán sufrir variaciones de acuerdo con la evolución de su riesgo.

Posteriormente, y en general de forma mensual, la empresa deberá informar a la aseguradora las ventas a crédito efectuadas durante el mes anterior. La aseguradora calculará internamente la prima de seguro en función de las ventas declaradas.

La empresa también deberá comunicar a la aseguradora los créditos impagos y las agravaciones de riesgo existentes.

En el caso de que las gestiones de cobro directas de la empresa no hayan tenido éxito, esta deberá declarar que el incumplimiento en el pago ha originado un siniestro y tendrá que informar los créditos impagos a la aseguradora de acuerdo con los plazos establecidos en la póliza.

Normalmente, al inicio de la vigencia de la póliza, la aseguradora calcula una *prima provisional* en función de un monto estimado de ventas y, al mismo tiempo, una *prima mínima*. Al final del año, y según las ventas a crédito efectivamente realizadas y cubiertas, la aseguradora procede al cálculo del reajuste de prima. Este podrá ser a favor de cualquiera de las partes, pero no afectará la prima mínima.

EL TRIÁNGULO DEL SEGURO DE CRÉDITO



(*) Beneficiario: El asegurado podrá designar una entidad, persona física o jurídica, como beneficiario de los derechos a la indemnización que surgen de la póliza.

(**) Derecho de subrogación: La aseguradora podrá subrogarse en los derechos del asegurado para cobrar la parte de la deuda indemnizada directamente del comprador.

Principios fundamentales del seguro de crédito

- **Principio de la globalidad:** El asegurado se obliga a informar a la aseguradora la totalidad de los clientes a los que vende a crédito y el monto completo de estas ventas. Las aseguradoras evitan toda forma de selección adversa o antiselección de los riesgos por cubrir.
- **Principio de la no agravación del riesgo y de la reciprocidad de la información:** El asegurado tiene la obligación de comunicar a la aseguradora todos los pagos retrasados, las prórrogas de vencimiento y cualquier otra circunstancia negativa en la trayectoria del cliente que agrave el riesgo asumido por la aseguradora.
- **Principio del descubierto obligatorio o de la coparticipación:** Las aseguradoras nunca cubren el 100% del importe asegurado. La indemnización deberá permitir al asegurado cubrir sus pérdidas pero no sus beneficios. En pocas palabras, se pretende que haya una coparticipación en el riesgo por parte del asegurado, que este sea prudente y que haga una gestión criteriosa del riesgo de crédito de su cartera de clientes.

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES



GLOBALIDAD

**DESCUBIERTO
OBLIGATORIO**

**NO AGRAVACIÓN
DEL RIESGO**

Ventajas del seguro de crédito

Aquellas empresas que no realicen ventas al contado deberían plantearse la necesidad de contar con un seguro de crédito. La mayoría negocia con sus clientes el pago de las mercancías o de los servicios suministrados a un plazo determinado (30-120 días o más), lo cual genera incertidumbre respecto al cobro durante ese período.

Este riesgo puede ser minimizado, en un alto porcentaje, a través del seguro de crédito, ya que su objetivo es dar seguridad. En ese sentido, este tipo de seguro aporta una serie de beneficios muy importantes para las empresas, a saber:



Apoyo en la selección y gestión de la cartera de clientes: A menudo el papel preventivo ejercido por la aseguradora constituye un activo adicional para las empresas, en especial para las que preten-

den expandirse hacia mercados externos que desconocen (expansión con seguridad). Por lo tanto, existen menores riesgos gracias a una adecuada selección de clientes.



Mejora de la calidad de la cartera de clientes: La aseguradora aporta una clasificación de todos los clientes actuales y potenciales de la empresa, atendiendo a criterios de solvencia, comportamiento de pagos y necesidades de la empresa. De este modo, la empresa sabe quién es quién en su cartera de clientes y puede seleccionarla y gestionarla de manera más eficiente.



Vigilancia activa del riesgo (deudor): El acompañamiento permanente a los clientes que presenten riesgo y la información oportuna sobre los problemas detectados en dichos clientes constituye, en la mayoría de los casos, un factor decisivo en cuanto a la seguridad.



Gestión de créditos más eficiente: Se logra gracias a una administración más eficaz de los riesgos, tanto en el aspecto de calificación y seguimiento del crédito a clientes como de la gestión de los plazos de pago y eventuales prórrogas.



Prevención y control de riesgos con bajo costo (ahorro de gastos): Se reducen costos al disponer de la información necesaria para conocer a los clientes reales y potenciales y valorar el riesgo de crédito, lo cual demanda una fuerte inversión en

equipos humanos, servicios de localización y desarrollos informáticos para el adecuado tratamiento y comunicación de dicha información.



Gestión para la recuperación de los créditos: Las empresas pueden dedicar todo su tiempo a su propio negocio, dejando el recupero de eventuales pérdidas para la aseguradora. En el rubro exportación, por ejemplo, el conocimiento de las leyes locales y las costumbres, y la experiencia de las aseguradoras permiten a las empresas obtener otro tipo de resultados, maximizando esfuerzos y minimizando gastos.



Protección del activo (cuenta clientes): Al proteger su negocio con una adecuada cobertura del riesgo de crédito, las empresas aseguradas se están protegiendo contra pérdidas

financieras derivadas de posibles créditos impagos y de insolvencias. Las empresas están así garantizando su robustez financiera y su solvencia.



Mejor gestión de tesorería: La cobertura reduce la volatilidad de los ingresos a causa del impago de clientes y, en consecuencia, facilita una adecuada planificación de la tesorería, con un flujo de caja optimizado y permanente.

Reducción de las reservas financieras: Con el seguro de crédito las empresas no necesitan crear una reserva específica para hacer frente a este tipo de imprevistos y pueden disponer de esos activos de forma más rentable.



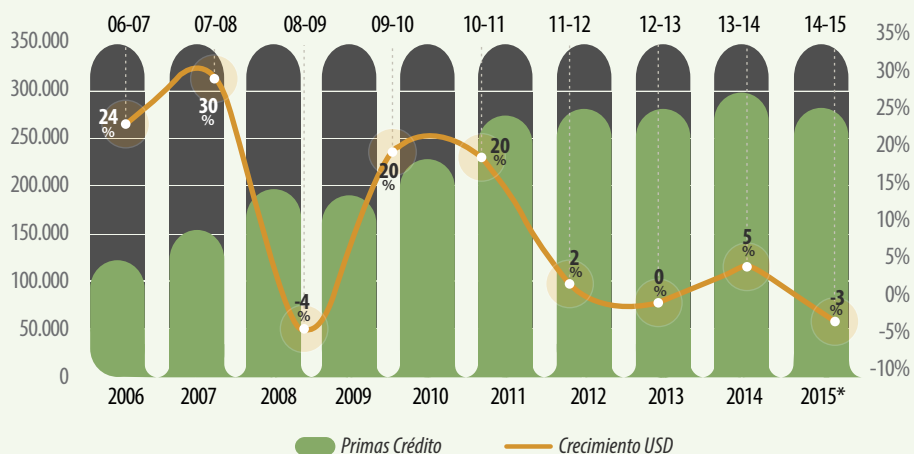
Mejora de la situación financiera y de los resultados de la empresa en general: Al trabajar con seguro de crédito, las

empresas ganan capacidad para incrementar sus ventas, tanto para los clientes actuales como para los nuevos, pudiendo así aumentar su rentabilidad. Las empresas adquieren mayor solvencia y autonomía para gestionar su capacidad crediticia, condición de negociación fundamental ante bancos y proveedores.

Posibilidad de constituir una garantía adicional para las instituciones financieras: Esto es factible mediante el mecanismo de transferencia de los derechos a la indemnización. En este sentido, no deja de ser relevante la posibilidad de acceder a la financiación bancaria o, incluso, a su refuerzo, normalmente en mejores condiciones.

Estadísticas del mercado latinoamericano sobre seguro de crédito

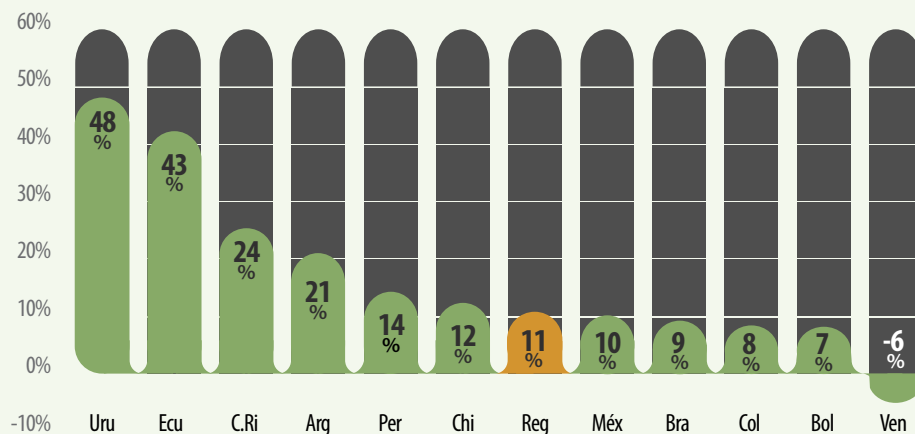
América Latina - Seguro de Crédito: Primas y Crecimiento



* Cifras a septiembre 2015, 12 meses.

En los últimos diez años, el volumen de seguro de crédito en América Latina aumentó más del 100%. Este crecimiento, superior a 134% en dicho período, se vio interrumpido solo en 2008, cuando sobrevino la crisis económica y se produjo una baja del 3,7%, situación que muy seguramente se repetirá a finales de 2015.

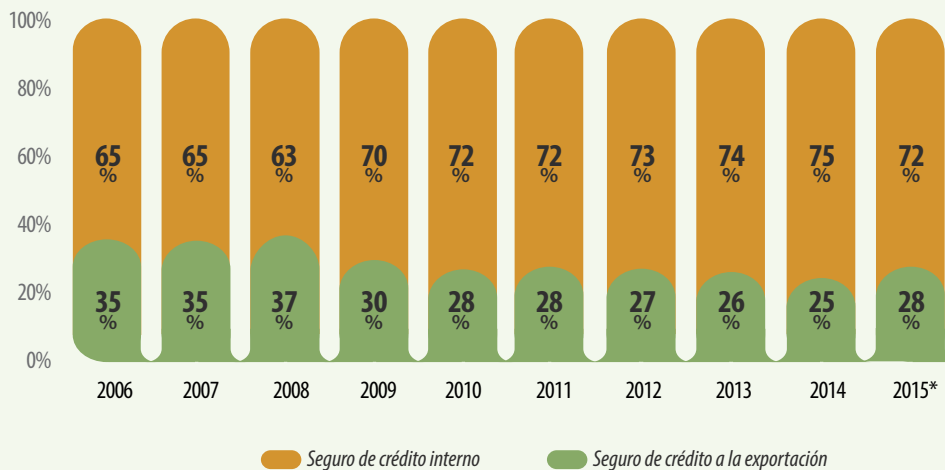
América Latina - Seguro de Crédito Crecimiento promedio 2006-2015* - Primas por país



* Cifras a septiembre 2015, 12 meses.

Desde 2006 la región tuvo un crecimiento promedio en dólares de 11%, si bien algunos países, como Uruguay y Ecuador, alcanzaron valores superiores a 40%. Este crecimiento se vio afectado por la devaluación de las monedas locales.

América Latina: Distribución Exportación e Interno

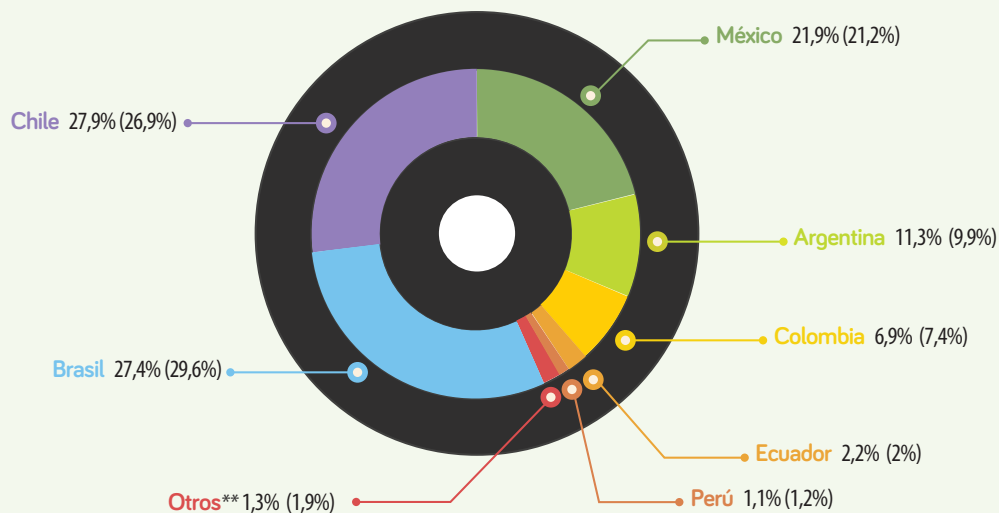


* Cifras a septiembre 2015, 12 meses.

En 2015 se revirtió la tendencia que se venía presentando desde 2008 (año de la crisis) en cuanto al porcentaje de participación del seguro de crédito a la exportación. Ese año, a diferencia de los anteriores, este seguro ganó 3 puntos porcentuales con respecto a 2014.

La necesidad inherente a cada país de apoyar cada vez más las exportaciones de sus bienes y servicios como forma de impulsar la dinámica empresarial local es un factor que estimula la demanda del seguro de crédito. Se espera que esta tendencia de crecimiento evolucione en forma positiva.

América Latina - Seguro de Crédito: Participación de mercado por país 2015* (2014) (USD 286,4 MM)



* Cifras a septiembre 2015, 12 meses.

** Incluye: Bolivia, Perú, Uruguay, Venezuela.

Con respecto a la porción del mercado que ha obtenido cada país, Chile pasó a ser el líder con el 28% del mercado y superó a Brasil, que hasta el año anterior ocupaba la primera posición. Chile, Brasil y México concentran, en conjunto, casi el 80% del mercado de la región. A su vez, Chile es el mercado con mayor penetración del seguro de crédito respecto al PIB del país.

Preguntas más frecuentes

¿Cómo obtener información sobre las pólizas?

Todas las aseguradoras de crédito ofrecen información sobre sus productos en sus sitios Web. Las cotizaciones y los textos de las pólizas pueden obtenerse *on line* o bien directamente de la aseguradora. Los corredores, en particular los que están especializados o los que cuentan con un departamento dedicado al seguro de crédito, también ofrecen asesoramiento no vinculante a pedido. Para conocer todas las aseguradoras de crédito que ofrecen estos productos en cada país, se recomienda visitar el sitio Web www.apfpasa.ch.

¿Cuánto cuesta una póliza de seguro de crédito?

El producto puede ajustarse según los diferentes servicios que incluya y según las condiciones que se hayan acordado previamente (por ejemplo, porcentaje de cobertura/retención, mora prolongada, entre otras). En general, el precio depende de varios factores: el sector de actividad en el que opera la empresa, el perfil de riesgo de la cartera de clientes, la experiencia siniestral, etc. Una vez diseñada la póliza, y según los parámetros de riesgo que se hayan identificado, se aplica una tasa de prima sobre el volumen de ventas anual presupuestado por la empresa. Así se calcula la prima provisional, que se ajustará al final del año de acuerdo con las ventas efectivamente realizadas.

¿Qué riesgos cubre una póliza de seguro de crédito?

Esta póliza cubre los riesgos de naturaleza comercial: Quiebra o insolvencia declarada judicialmente, u otra situación análoga conforme a la legislación local; acuerdo de acreedores, judicial o extrajudicial, que implique una reducción o quita del importe del crédito asegurado; y la mora prolongada del deudor por un período previamente definido en la póliza.

Asimismo, es posible cubrir el riesgo político: Restricciones en transferencias de pago (control de capitales y/o incumplimiento del cliente público); nacionalizaciones y expropiaciones; guerras, anexiones, conflictos civiles; revoluciones y motines; promulgación de leyes.

¿Qué riesgos no están incluidos en la cobertura?

No están incluidos los riesgos vinculados a créditos derivados de ventas a las administraciones públicas y sus organismos dependientes; a clientes particulares; a filiales, sucursales o agencias, y/o entidades que mantengan socios comunes.

También se excluyen los riesgos relacionados con créditos derivados de operaciones al margen del negocio asegurado; operaciones con cobro anticipado o al contado; operaciones con clientes no clasificados, etcétera.

¿La indemnización cubre el 100% del crédito impago?

No, la empresa también debe colaborar para lograr que su cartera de clientes sea de buena calidad. Como prueba de su compromiso, la empresa retiene una parte del riesgo, que generalmente oscila entre el 10% y el 20%.

¿Cuándo se cobra la indemnización con una póliza de seguro de crédito?

Existen varias opciones. Lo más aconsejable es contratar la modalidad que cubre la mora prolongada, es decir, un período de entre 3 y 6 meses a partir de la falta de pago.

¿Se pueden cubrir solo los riesgos que preocupan a la empresa?

No, los clientes que preocupan a la empresa, en general, también preocupan a la aseguradora. Este es el motivo por el cual la labor de prevención es importante. La empresa, con el asesoramiento de la aseguradora, define los clientes a los que puede dar crédito. La aseguradora pone al servicio de la empresa todos sus recursos humanos, información y sistemas con el fin de fijar los límites y las condiciones del crédito, y se compromete a indemnizar si se produce la falta de pago, es decir, el siniestro.

Terminología del seguro de crédito

- **Aceptación parcial de un límite**
Decisión adoptada por un suscriptor de no otorgar el monto del límite de crédito en su totalidad según lo ha solicitado el asegurado para un deudor.
- **Análisis de riesgo (suscripción de crédito)**
Evaluación que realiza la aseguradora de crédito respecto de la situación financiera de los compradores antes de fijar un límite de crédito.
- **Cliente (Comprador / deudor)**
Entidad de negocios a la cual un asegurado vende sus productos o servicios.
- **Cliente no especificado (comprador / deudor DCL, comprador / deudor no nombrado)**
Comprador para el cual, según determinados lineamientos, el asegurado podrá fijar un límite de crédito sin que medie una revisión específica de parte de la aseguradora.
- **Declaración de saldos pendientes**
Declaración (generalmente, a finales de cada mes) de los saldos pendientes de los compradores amparados por la póliza y que se toma como base para el cálculo de la prima.
- **Declaración de ventas**
Declaración de las ventas facturadas a los compradores amparados por la póliza, que se toma como base para el cálculo de la prima.
- **Incumplimiento en el pago**
Incumplimiento de un comprador para efectuar el pago por los bienes o servicios recibidos hasta la fecha de vencimiento especificada en la factura o contrato de

venta. El incumplimiento puede derivar de un hecho que implique una pérdida para la aseguradora, como es el caso de insolvencia jurídica (quiebra, suspensión de pagos, concurso mercantil) y/o mora prolongada (falta de pago por un plazo determinado, por cualquier causa comercial) de parte del comprador amparado por la póliza de seguro.

■ **Incumplimiento prolongado**

Incumplimiento de un comprador de su obligación de pagar la deuda contractual dentro de un período predefinido que ha sido calculado a partir de la fecha de vencimiento de la deuda.

■ **Indemnización**

Compensación para cubrir una pérdida.

■ **Indemnización máxima anual (de la aseguradora)**

Monto máximo que debe pagar la aseguradora como consecuencia de todas las pérdidas que se producen durante un período de seguro.

■ **Inicio de la cobertura (fecha de la operación)**

Entrada en vigencia del seguro (a la fecha de recepción del pedido o de la operación, a la fecha de entrega o de embarque, a la fecha de prestación del servicio) para cada operación comercial individual amparada por la póliza.

■ **Insolvencia (quiebra)**

Procedimiento judicial o administrativo a través del cual los activos y negocios del comprador quedan sujetos al control o supervisión de un Tribunal o de una persona o entidad nombrada por este o por la ley, con el fin de reorganizar o liquidar al comprador o de reprogramar, liquidar o suspender el pago de sus deudas.

■ **Límite de crédito**

Nivel máximo de exposición que haya sido aprobado o de otra manera autorizado por la aseguradora con respecto a un comprador.

- **Plazo máximo de crédito** (plazo máximo de pago)
El período de crédito más largo que se haya aprobado para un comprador amparado por la póliza.
- **Prima mínima**
Importe mínimo de la prima acordada para un período específico independientemente del volumen de ventas o saldos declarados.
- **Porcentaje de garantía** (porcentaje asegurado, porcentaje cubierto, porcentaje garantizado)
Porcentaje que es indemnizado por la aseguradora para cada pérdida asegurada.
- **Prima provisional**
Cuotas de primas pagadas por adelantado que deberán ajustarse al recibo de la declaración de ventas o de saldos pendientes.
- **Porcentaje no asegurado** (coseguro, riesgo retenido, retención, porcentaje de autoseguro)
Porcentaje de cada pérdida asegurada que no ha sido indemnizado por la aseguradora y que el asegurado deberá cubrir por cuenta propia.
- **Reclamo** (notificación de reclamo, comunicación de siniestro)
Solicitud presentada por el asegurado para recibir una indemnización a causa de una pérdida sufrida según los términos de la póliza.
- **Prima**
La prima representa el precio del seguro. Su cálculo se hace mediante la aplicación de un porcentaje o tipo de prima sobre las ventas totales declaradas y cubiertas por el seguro.
- **Recuperación** (rescate)
Cantidad de dinero recibida del comprador o de terceros, ya sea antes o después de que un reclamo haya sido indemnizado.

El seguro de crédito en la Asociación Panamericana de Fianzas

En la II Asamblea General de la Asociación Panamericana de Fianzas —que se realizó en Caracas, Venezuela, en enero de 1974—, se presentó por primera vez el tema del *seguro de crédito*. El trabajo se tituló “El seguro de crédito interior en España”, y su autor fue Francisco Javier Gutiérrez Sánchez, de la Compañía Española de Crédito y Caución. Al inicio de su presentación, hizo referencia a César Ancey, a quien se reconoce como el patriarca de este tipo de seguro. Dijo Ancey: “No existe comercio sin crédito, ni crédito sin riesgo”. Por ello, es una protección necesaria.

En esa fecha, el Comité Ejecutivo de la APF decidió incorporar como tema de estudio el seguro de crédito. Si bien este tipo de seguro está regulado en la legislación general de seguro de daños, tiene —como la fianza o caución— características específicas, puesto que se trata de un contrato accesorio: la fianza o caución deriva del contrato principal que se celebra con un tercero; el seguro de crédito se basa en una operación de compraventa.

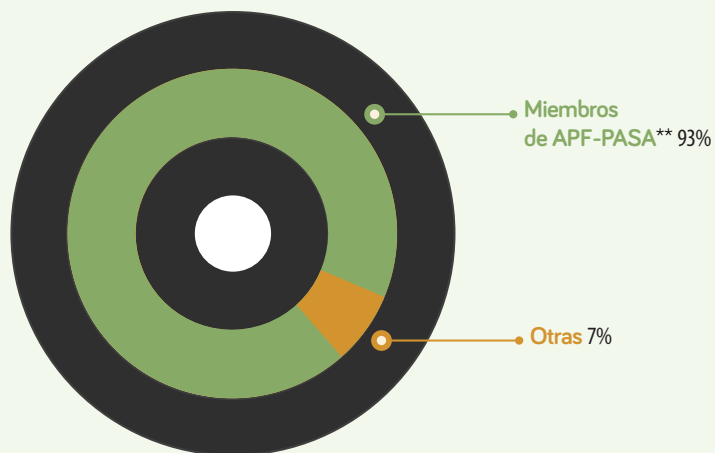
El Dr. Jean Bastin publicó, en 1991, *La défail- lance de paiement et sa protection, l'assurance-crédit*, obra traducida y publicada en 1993 por Editorial Mapfre como *El seguro de crédito: protección contra el incumplimiento de pago*. El Dr. Bastin junto con el Dr. Kozo Kusakari impulsaron la creación del Comité de Crédito de la APF y ambos llevaron a cabo magníficas disertaciones tanto en las asambleas como en los seminarios.

Hoy el actual Comité de Crédito, encabezado por el Dr. Paulo Morais, presenta esta publicación con el fin de difundir el seguro de crédito. Esta propuesta cumple con los objetivos de nuestra entidad, planteados hace 44 años: dar a conocer un tipo de seguro específico; al mismo tiempo, enriquece el acervo editorial de la Asociación.

Jorge Orozco Lainé

Expresidente de la APF (1984-1986)

América Latina - Seguro de Crédito: Participación de aseguradoras miembros de APF-PASA en las primas emitidas en la región*



Fuente: LatinInsurance - APF-PASA.

* Cifras a septiembre de 2015, 12 meses.

** Participación directa e indirecta.

Las primas que suscriben (directa o indirectamente) las aseguradoras de crédito miembros de APF-PASA representan el 93% del primaje total de América Latina.

La Asociación Panamericana de Fianzas es una institución sin fines de lucro fundada en 1972 por un grupo de compañías afianzadoras del continente americano.



Hoy, con miembros en más de 30 países de tres continentes, la APF representa al mercado mundial del seguro de cumplimiento, fianzas, cauciones, garantías, seguro de crédito y sus respectivos reaseguros.

English

Inglés

Table of contents

Introduction	34	Benefits of credit insurance	42
What is credit insurance?	36	Latin American market statistics for credit insurance	45
Credit insurance functions	37	Frequently asked questions	49
How does credit insurance work?	39	Credit insurance terminology	51
Basic principles of credit insurance	41	Credit insurance at the Panamerican Surety Association ...	54

Introduction

With this booklet, the Panamerican Surety Association (APF-PASA) wishes to offer a brief description of credit insurance and, at the same time, spread information about the importance of this tool for the improvement of the business activity, particularly in relation to credit risk management in trade transactions between enterprises.

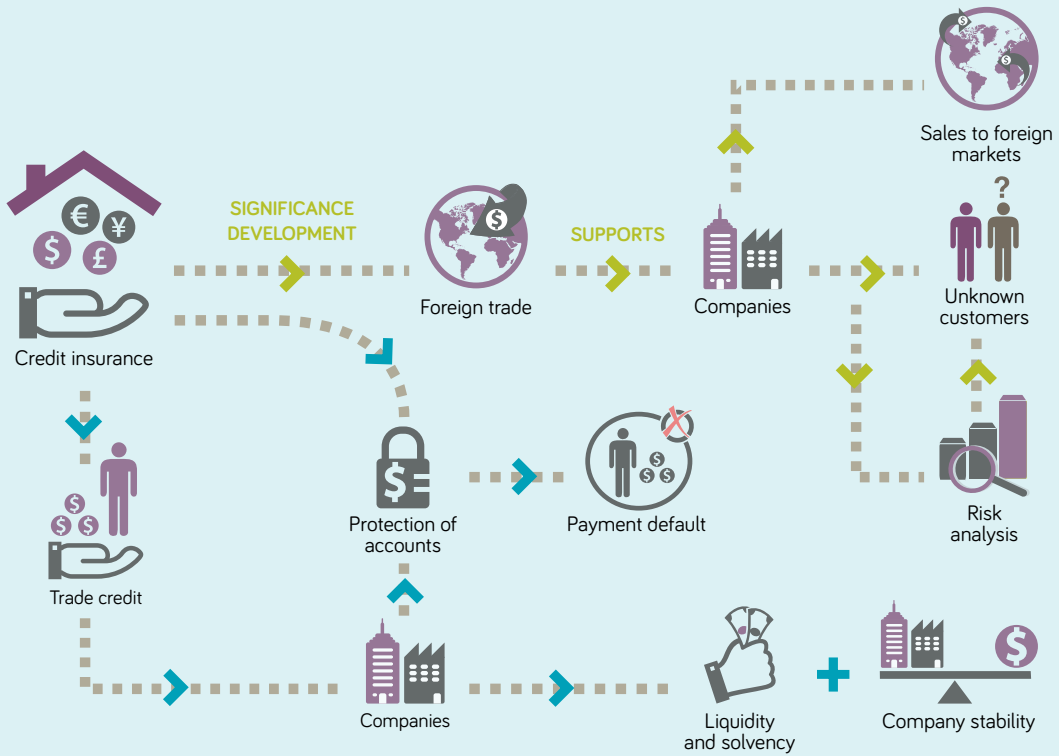
In addition to providing simple and practical information on credit insurance, this work aims to promote its use in Latin America. It is addressed to all those who are curious about this tool and wish to learn about it to start using it.

This important trade credit management tool favors the optimization of the companies' risk management by protecting their trade accounts from possible customer default. In this way, credit insurance provides certainty of credit collection and mitigates the impact of defaulted credits on the companies' results,

liquidity, solvency and, consequently, their stability.

Its importance to international trade development is also worth mentioning, as it supports all those companies which have made the strategic decision of directing their sales to foreign markets and unknown customers, which involves higher and more complex risks.

Then, it is convenient to reinforce the role of credit insurance as a key factor in the companies' sustainable growth.



What is credit insurance?



It is a tool/contract intended for optimizing the companies' risk management by protecting their trade accounts against possible customers' protracted default and insolvency.



It eliminates uncertainty about the achievement of business targets, facilitates adequate treasury planning, substantially reduces revenues volatility arising from customers' default, and supports sustained growth goals.



It provides all the necessary tools to support companies' growth, contributing to agility and efficiency in credit risk management aspects.



If the customers reside in the same country as the insured, it is called local or domestic credit insurance. If the company and the customers reside in different countries, it is called export credit insurance.



It is much more than an insurance policy. It is an important integral trade risk management tool with multiple value added services, which make it an essential tool for any company with future perspectives.

Credit insurance functions

1

Prevention: Analysis and credit rating of trade risks and continuous surveillance of the buyers' solvency.

The insurer analyzes and classifies the current and potential customer portfolio and selects those who deserve credit according to their economic position. It also sets the adequate limits and credit conditions. During the life of the policy, the insurer constantly monitors and dynamically manages the customer portfolio.

Prevention involves the analysis by the insurer of the actual company solvency and the report to the insured before the customers start bankruptcy proceedings and default situations arise.

2

Recovery: Recovery of defaulted credits by the insurer.

The insurer offers their credit management and recovery services so that when a default occurs, the money may be recovered according to the circumstances of each particular case and the legal regulations of each country. The recovery process may be started before or after the indemnification payment. The companies benefit from being able to continue their traditional activities, and leave collection management and legal and judicial aspects to the insurer. The insurer may act on behalf of the insured or in their own name, when they are subrogated to the rights of their insureds to recover the defaulted payment.

3

Indemnification: It is a type of agreement where the insurer assumes responsibility to compensate for a loss when one of the risks covered by the policy occurs.

The insurer indemnifies its customer in case a loss event occurs, i.e., when the defaulted customer is declared insolvent (due to bankruptcy, suspension of payments, etc.) or when the period agreed for protracted default lapses (normally between 3 and 6 months from the notice of claim). The actual indemnification will result from the application of the guarantee percentage agreed in the insurance contract, generally between 80% and 90% of the previously insured amount.

FEATURES



PREVENTION

RECOVERY

INDEMNIFICATION

How does credit insurance work?

Credit insurance is based on firm credit sale transactions of goods and services between companies under the conditions established in the respective sales agreements and the cover agreed in the credit insurance policy, which protects from short- and medium-term trade risk.

Once the company takes out the policy, they send their customer portfolio to the insurer for their analysis and rating. The company shall be obliged to submit to the insurer's analysis every new customer who has been granted credit, both in the domestic and export markets.

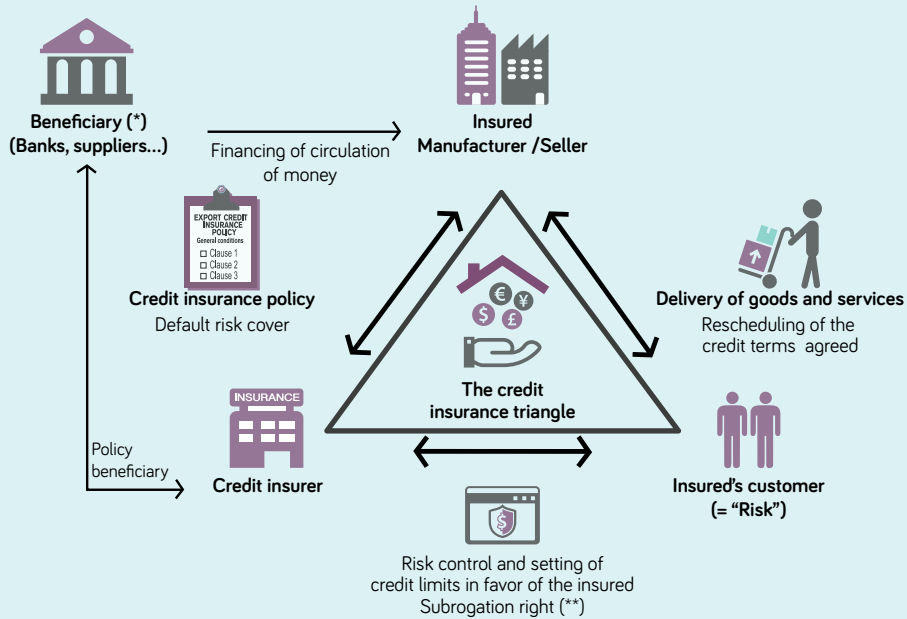
The insurer constantly monitors all customers, and the credit limit granted to each of them may vary according to their risk evolution. Then, the company usually delivers to the insurer a monthly report on the credit sales closed the previous month. The insurer will make an in-house

calculation of the insurance premium based on the declared turnover.

The company shall also give notice to the insurer of the current defaulted credits and risk aggravation. If direct collection by the company fails, they shall have to inform the insurer that the defaulted credit led to a loss event. Payment defaults shall have to be reported to the insurer according to the terms established in the policy.

Normally, when the policy comes into effect, the insurer calculates a *deposit premium*, based on an estimated turnover, and at the same time, a *minimum premium*. At the end of the year, and according to the credit sales really made and covered, the insurer calculates the premium adjustment. This adjustment may benefit any of the parties, but shall not have an impact on the minimum premium.

THE CREDIT INSURANCE TRIANGLE



(*) Beneficiary: The insured may appoint a natural or artificial person as indemnitee under the policy.

(**) Subrogation rights: The insurer may be subrogated to the insured's rights to collect its share of the indemnification directly from the buyer.

Basic principles of credit insurance

- **Principle of globality:** The insured commits itself to inform the insurer of the total number of customers who purchased on credit and the total amount of those sales. The insurers avoid all kinds of adverse selection or antiselection of the risks to be covered.
- **Principle of nonaggravation of risk and data reciprocity:** The insured is obliged to give notice to the insurer of all protracted payments, rescheduling and any other negative circumstances in the customers' track record which may aggravate the risk assumed by the insurer.
- **Principle of self insurance or coinsurance:** Insurers never cover 100% of the insured amount. The indemnification shall cover the insured losses but not their benefits. In short, the insured's coinsurance of the risk is desirable, and also that they show a sensible and sound management of their customer portfolio credit risk.

BASIC PRINCIPLES



GLOBALITY

SELF
INSURANCE

NONAGGRAVATION
OF RISK

Benefits of credit insurance

Those companies that do not make cash sales should consider taking out credit insurance. Most of the companies arrange a certain payment term (30–120 days) with their customers for the provision of goods or services, which generates uncertainty about collection within that period.

A high percentage of this risk can be minimized by credit insurance, whose objective is to provide a reliable safety net. In this regard, this type of insurance gives companies a series of major benefits, such as:



Support to customer portfolio selection and management: The preventive role played by insurers is often an additional asset for the companies, especially for those seeking to expand into unknown foreign markets (safe expansion).



Consequently, there are fewer risks due to an adequate selection of customers.

Improvement in customer portfolio quality: The insurer gives a rating of all the company's current and potential customers, based on solvency criteria, payment behavior and needs. So, the company knows who is who in its customer portfolio and may select and manage it more efficiently.



Active risk surveillance (debtor): In most of the cases, a close follow-up of at-risk customers and timely information about their problems are a key safety factor.



More efficient credit management: It is achieved by more effective risk management involving credit rating and follow-up of customers' credits, as well as the management of payment terms and probable rescheduling.



Risk prevention and control at low cost (lower expenses): Expenses may be cut down when you have the information required to get to know existing and potential customers and assess credit risk, which demands a strong investment in staff, localization services and information technology development for the adequate treatment and communication of such information.



Credit recovery management: Companies may focus on their own business only, leaving the recovery of probable losses

to the insurer. In exports, for example, the knowledge of local laws and customs, and the insurers' experience allow companies to obtain better results, maximizing efforts and minimizing expenses.



Asset protection (customer account): By protecting their business with adequate credit risk cover, the insured companies protect themselves against financial losses due to defaulted credits and insolvencies. Companies thus secure their financial strength and solvency.



Better treasury management: The cover reduces revenues volatility due to customers' default and thus facilitates treasury planning with optimum and permanent cash flow.

Reduction in financial reserves: With credit insurance, companies do not need to create a specific reserve for contingencies of this type and may make a more profitable use of those assets.

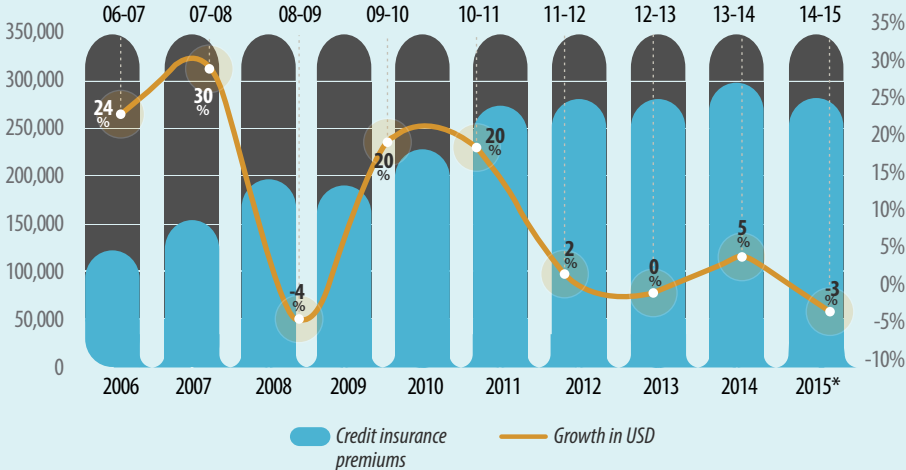


Improvement in the company's financial position and results: Credit insurance enhances the companies' capacity to boost their sales to both existing and new customers, thus increasing their profitability. Companies achieve greater solvency and autonomy to manage their credit capacity, a key issue in the negotiations with banks and suppliers.

Possibility of providing an additional guarantee in favor of financial institutions: This is feasible through the subrogation of rights. In this sense, the possibility of having access to bank financing or even to credit enhancement, usually under better conditions, is noteworthy.

Latin American market statistics for credit insurance

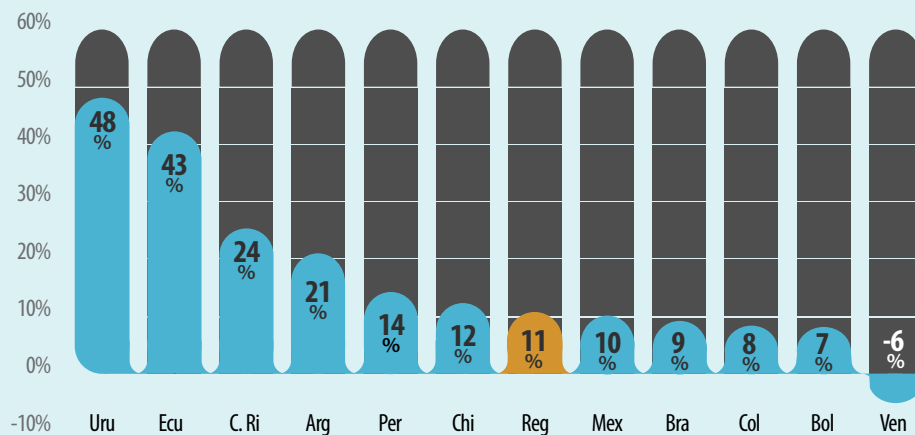
Latin America – Credit insurance: Premiums and growth



* Figures at September 2015, 12 months.

In the last ten years, credit insurance volume increased by more than 100% in Latin America. This growth rate, higher than 134% in that period, declined only in 2008 when it dropped by 3.7% due to the economic crisis. This situation will likely be the same at the end of 2015.

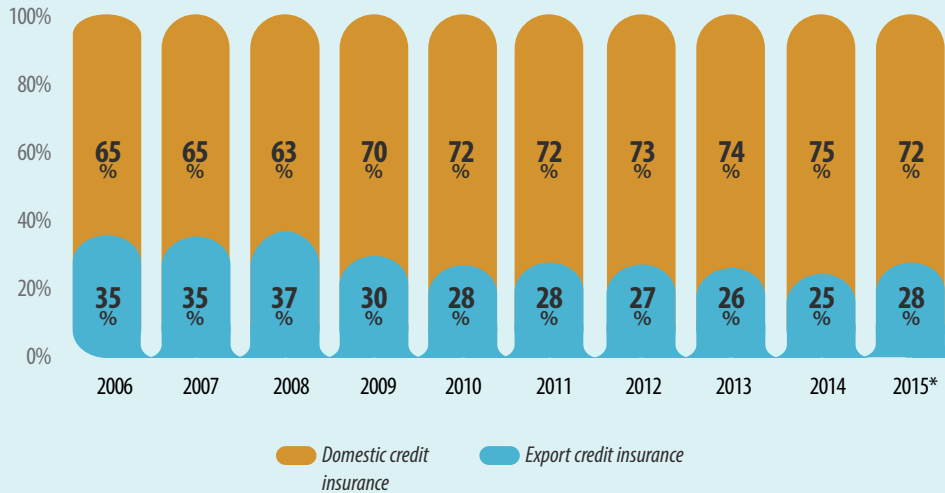
Latin America – Credit insurance 2006-2015* average growth - premiums per country



* Figures at September 2015, 12 months.

Since 2006, the region had an 11% average growth in US dollars, although some countries like Uruguay and Ecuador expanded by more than 40%. Local currency depreciation impacted on this growth.

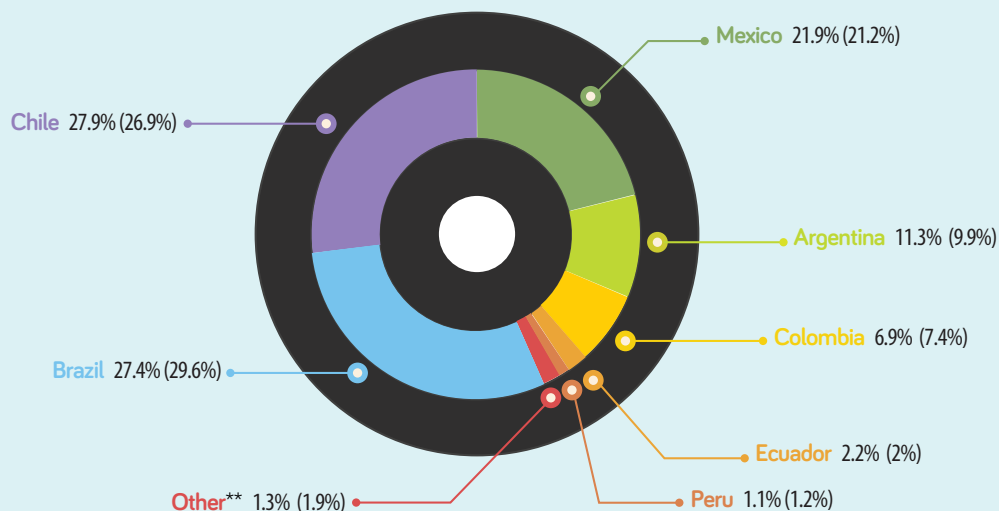
Latin America: Export and domestic share



* Figures at September 2015, 12 months.

In 2015, the trend started in 2008 (the year of the crisis) in the export credit insurance share was reversed. That year, unlike the previous ones, this line increased by three percentage points compared to 2014. The need of each country to increasingly support the exports of goods and services to boost the local business encourages credit insurance demand. This growth trend is expected to evolve positively.

Latin America – Credit insurance: 2015* (2014)
market share by country (USD 286.4 million)



* Figures at September 2015, 12 months.

** Includes: Bolivia, Peru, Uruguay, Venezuela.

As to each country's market share, Chile became the market leader with 28% share and beat Brazil, which ranked first until the previous year. Chile, Brazil and Mexico together concentrate almost 80% of the regional market. Furthermore, Chile has the highest credit insurance penetration ratio compared to the country's GDP.

Frequently asked questions

How do we get information about the policies?

All credit insurers provide information about their products on their Web sites. Quotes and policy wordings may be obtained online or directly from the insurer. Brokers, particularly those specialized in credit insurance or who have a dedicated credit insurance department, also provide nonbinding advice on demand. To know all the credit insurers offering these products in each country, please visit the Web site www.apfpasa.ch.

When is the indemnification collected with a credit insurance policy?

There are many options. It is advisable to buy the type that covers protracted default, i.e., between 3 and 6 months from default.

How much does a credit insurance policy cost?

The product cost is calculated on the basis of the services included and the conditions previously agreed to (e.g., percentage of coverage/retention, protracted default, among others). In general, the price depends on several factors: the activity sector the company operates in, risk profile of the customer portfolio, loss experience, etc. Once the policy has been designed, and according to the risk parameters identified, the premium rate is calculated based on the company's budgeted annual turnover. This is how the deposit premium is determined, which will be adjusted at the end of the year depending on the actual turnover.

What risks are covered by a credit insurance policy?

This policy covers trade risks: Bankruptcy or insolvency declared by court or any other similar situation as provided for by local legislation; court or out-of-court debtors' reorganization plans, which involves a reduction or partial acquittance of the insured credit amount; and debtor's protracted default for a term previously defined in the policy.

Likewise, political risk may be covered: Money transfer restrictions (capital control and/or public buyer default); nationalizations and expropriations; wars, annexations, civil riots; revolutions and uprisings; enactment of laws.

Does the indemnification cover 100% of the defaulted credit?

No, the company should also cooperate to have a quality customer portfolio. To demonstrate its commitment, the company retains part of the risk, which generally ranges from 10% to 20%.

What risks are not included in the cover?

Credit insurance does not cover risks related to credits for sales to the public administration or its agencies; to individual customers; to affiliates, branches or agencies, and/or entities having common partners.

The credit-related risks for transactions that have no direct link with the insured business; advance payment or cash transactions; operations with nonrated customers, etc., are not included either.

Can only those risks worrying the company be covered?

No, the customers that worry the company usually also worry the insurer. This is the reason why prevention is so important. The company, with the insurer's advice, selects the customers it may give credit to. The insurer provides the company with all the human resources, information, and IT systems required to set the credit limit and conditions, and makes a commitment to indemnify it in case of default, i.e., a loss.

Credit insurance terminology

- **Annual maximum liability** (of the insurer)
The maximum amount that the insurer is liable to pay in respect of all losses during a policy period.
- **Claim** (notice of claim, notice of loss)
An application by the insured for indemnification of a loss under the policy.
- **Commencement of cover** (transaction date)
Beginning of taking effect of the insurance (at date of order or transaction, at date of delivery or shipment, at date of completion of performance of services) for each individual trade transaction covered under the policy.
- **Credit limit**
The maximum exposure specifically approved or otherwise authorized by the insurer in respect of a buyer.
- **Customer** (buyer / debtor)
The business entity to which an insured sells their goods or services. (See *Unspecified customer*).
- **Declaration of outstanding balances**
The specification of outstanding balances (typically at end of the month) on the buyers covered under the policy for the purpose of premium calculation.
- **Declaration of turnover**
The specification of the turnover on the buyers covered under the policy for the purpose of premium calculation.

■ **Deposit premium**

Installments of premium paid in advance, to be adjusted on receipt of the declaration of turnover or outstanding balances.

■ **Indemnification**

Compensation for a loss. (See *Annual maximum liability*).

■ **Insolvency (bankruptcy)**

A judicial or administrative procedure whereby the assets and affairs of the buyer are made subject to control or supervision by the court or a person or body appointed by the court or by law, for the purpose of reorganization or liquidation of the buyer or of the rescheduling, settlement or suspension of payment of its debts.

■ **Maximum credit terms (maximum payment terms)**

The longest credit period approved for a buyer under the policy.

■ **Minimum premium**

The agreed minimum amount of premium to be paid for a specified period regardless of the volume of declared turnover or outstanding balances.

■ **Partial acceptance of a limit**

The decision of an underwriter not to grant in full the credit limit amount applied for by the insured for a debtor.

■ **Payment default**

The failure by a buyer to pay for delivered goods or services by the due date specified in the invoice or sales contract. A default is an event that could lead to a loss for the credit insurer, such as insolvency declared by court (bankruptcy, suspension of payments, debtors reorganization plans) and/or protracted default (failure to pay for a given term for any commercial reason) by the buyer covered by the insurance policy. (See *Protracted default*).

- **Percentage of cover** (insured percentage, covered percentage, guaranteed percentage)
The percentage of each insured loss that is indemnified by the insurer. (See *Uninsured percentage*).
- **Premium**
The premium is the insurance cost. It is calculated by applying a percentage or premium rate based on the turnover declared and covered by the policy. (See *Deposit premium* and *Minimum premium*).
- **Protracted default**
The failure by a buyer to pay the contractual debt within a predefined period calculated from the due date of the debt.
- **Recovery** (salvage)
Proceeds received from the buyer or a third party, whether before or after a claim has been indemnified.
- **Risk analysis** (credit underwriting)
Assessment by the credit insurer of the financial position of buyers prior to setting a credit limit.
- **Uninsured percentage** (coinsurance, retained risk, retention, self insured percentage)
The percentage of each insured loss that is not indemnified by the insurer and that the insured has to bear for its own account.
- **Unspecified customer** (DLC buyer/debtor, unnamed buyer/debtor)
A buyer for which, according to given guidelines, the insured may set a credit limit without specific review by the insurer.

Credit insurance at the Panamerican Surety Association

Credit insurance was first presented at the II General Assembly of the Panamerican Surety Association, which was held in Caracas, Venezuela, in January 1974. The title of the paper was “Domestic Credit Insurance in Spain,” by Francisco Javier Gutiérrez Sánchez, from the Compañía Española de Crédito y Caucción. At the beginning of his presentation, the author mentioned César Ancey, who is known as the patriarch of credit insurance. Ancey said: “There is no trade without credit and no credit without risk.” Therefore, this kind of protection is needed.

At that time, PASA Executive Committee decided to incorporate credit insurance as a subject of study. Although this type of insurance is regulated by the general insurance law, it has, like surety bonds and surety insurance, specific characteristics. It is an accessory contract: surety bonds and surety insurance derive from the main

contract entered into with a third party; credit insurance is based on a sale transaction.

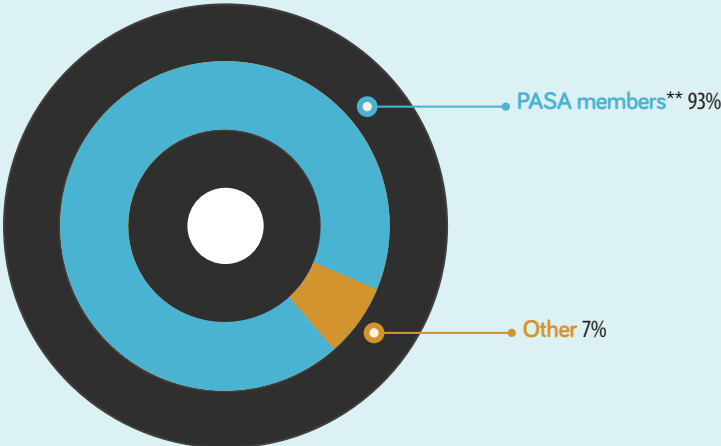
In 1991, Dr. Jean Bastin published *La défaillance de paiement et sa protection, l'assurance-crédit*, which was translated and published in 1993 by Mapfre Publishing Company as *El seguro de crédito: protección contra el incumplimiento de pago*. As proposed by Dr. Bastin and Dr. Kozo Kusakari, the PASA Credit Committee was set up, and they both gave excellent lectures at PASA assemblies and seminars.

The present Credit Committee, chaired by Dr. Paulo Morais, is presenting today this booklet on credit insurance. This proposal meets PASA goals, identified 44 years ago: to disseminate information on a specific type of insurance which, at the same time, serves to enrich the Association's editorial heritage.

Jorge Orozco Lainé

Former president of PASA (1984-1986)

Latin America - Credit Insurance:
PASA members' share in premiums issued in the region*



Source: LatinInsurance - APF-PASA.

* Figures at September 2015, 12 months.


** Direct or indirect participation.

The premiums underwritten (directly or indirectly) by PASA credit insurers represent 93% of the total volume of the Latin American region.

The Panamerican Surety Association is a not-for-profit organization which was founded in 1972 by a group of sureties from the American continent.



Today, with members from more than 30 countries in three continents, PASA represents the world market of suretyship, surety insurance, guarantees, credit insurance and their reinsurance.



Operating Office
Santa Fe 830, 7th floor
C1059ABP Buenos Aires
Argentina

Phone: 5411 4331 3571
Fax: 5411 4331 3570
E-mail: info@apfpasa.ch
www.apfpasa.ch

PASA  APF

Asociación Panamericana de Fianzas
Panamerican Surety Association