



INTERNACIONAL
BASE
ECONÓMICA

EL ASEGURAMIENTO

Asesoría en Créditos y Riesgos

Paseo de San Juan, 104, 2º
08037 Barcelona

Tel. +34 93 323 63 33

+34 90 232 29 22

Fax +34 93 323 59 00

info@ibe-bcn.com

www.ibe-bcn.com

- **¿Que es el Seguro de Crédito?**

El Seguro de Crédito proporciona cobertura a Industriales y Comerciantes contra las pérdidas sufridas por insolvencia o falta de pago prolongada de los compradores de sus mercancías o productos.

- **Objetivo**

El objetivo del Seguro de Crédito es:

"Cubrir el riesgo por insolvencia de los clientes en las ventas realizadas a crédito"

- **¿Que cubre el Seguro de Crédito?**

El Seguro de Crédito cubre dos tipos de insolvencia:

- A) Insolvencia de Hecho; demora prolongada en el pago del deudor.
- B) Insolvencia de Derecho; La contemplada por la ley.



- **¿Que parte del Balance protege?**

El Seguro de Crédito cubre una parte importante del activo, esta parte son las cuentas de clientes. Es decir, las cuentas a cobrar.

- **¿Cuál es la razón de ser del seguro?**

La razón de ser de este seguro es indemnizar las pérdidas finales producidas por la insolvencia definitiva de deudores, y por eso no suele cubrir la discusión comercial.

- La Ley del contrato de seguro dice que se acreditará existente la insolvencia definitiva de un deudor en los siguientes casos:
 - 1.- Si ha sido declarado en Concurso mediante resolución judicial firme.
 - 2.- Cuando haya sido aprobado judicialmente un Convenio en el que se establezca una quita del importe.



- 3.- Cuando haya despachado el mandamiento de ejecución o apremio, sin que del embargo resulten bastantes bienes libres para el pago.
- 4.- Cuando el asegurado y el asegurador, de común acuerdo, consideren que el crédito resulta incobrable.

Mientras no sea declarada la insolvencia, la propia ley añade:

"No obstante lo que antecede, transcurridos 6 meses desde el aviso del asegurado al asegurador del impago del crédito, éste abonará a aquél el 50% de la cobertura pactada, con carácter provisional y a cuenta del ulterior liquidación definitiva".



- Las facturas han de ser correctas: precios, descuentos, direcciones, formas de pago, vencimiento, etc.
- El 17 % de incidencias es por problemas administrativos.
- Confirmar las facturas, sobre todo las de importe elevado, antes del vencimiento de pago (se puede externalizar).

- Muy pocos de los Concursos tienen solución de Convenio; la mayoría van a Liquidación.
- Podemos asumir más riesgo si tenemos margen alto.
- Debemos asumir menos riesgo si tenemos margen bajo.



HERRAMIENTAS DE APOYO



- ✓ El informe no decide, ayuda a adoptar la decisión.
- ✓ El contenido debe diseñarse en función del crédito a conceder. No sirve la información estándar.
- ✓ Las fuentes pueden ser: internas, externas oficiales, externas ilegales y externas de valor añadido.



- ✓ Las externas oficiales son: Registros Mercantiles, Registros de la Propiedad, Registro Central Servicio de Índices, Depósito de Cuentas, Borme, Certificados de Tráfico, IAE.
- ✓ Las externas ilegales son; Hacienda, Seguridad Social, Relación de vehículos, Registros Civiles, etc. Hay que tener mucha precaución.

✓ Las externas de valor añadido, son aquellas informaciones que de forma directa o indirecta (entorno económico) se obtiene del informado “Investigación Comercial”.

La información la precisamos para:

- ✓ Conceder crédito. Nuevos clientes. En función del importe y del margen, interesa información más rápida (on line) o una información más elaborada aunque no sea instantánea. Muchos pequeños negocios no disponen de información on line.
- ✓ Cuando tenemos riesgo. Clientes vivos con gran volumen que queremos seguir de cerca. Interesa información financiera.



- ✓ Cuando hay Riesgo vencido: Nos han “pillado”, podemos precisar de un informe de localización si no localizamos al deudor o de un precontencioso con información del Registro de la Propiedad, Mercantil, etc. Nos interesa la solvencia, para saber las opciones de cobrar después de ganar un pleito.

GESTION DE COBRO EXTERNA



- ✓ Evita disponer de excesiva estructura propia para la gestión de impagados
- ✓ La mayor rapidez de la gestión añade liquidez a la empresa
- ✓ Los costes resultan más económicos que si se ocupa el propio personal de la empresa

- ✓ Se produce un ahorro sobre lo que se deja de hacer (coste oportunidad)

- ✓ El estricto control permite estar informado de cada caso cedido en tiempo real (on-line)

- ✓ La eficacia de la gestión aumenta el beneficio. En el peor de los casos el financiero por reducir el plazo de cobro
- ✓ Las actuaciones, con los mismos costes dan cobertura a nivel nacional e internacional