

# Um guia para o Seguro de Créditos

Opções para a mitigação  
do risco de crédito

Págs. 3 e 4

Como funciona uma apólice  
de Seguro de Créditos

Pág. 8

O que é o Seguro de Créditos

Págs. 5 e 6

O essencial do Seguro de  
Créditos

Pág. 7

O Seguro de Créditos é  
para todos?

Pág. 9

## Introdução

Numa economia onde 80% do comércio é conduzido com condições de pagamento a prazo, é muito reduzida a análise que é feita em relação ao efeito de dívidas incobráveis e o que pode ser feito para evitar esse impacto.

Os executivos financeiros devem equilibrar continuamente o custo de fazer negócios com o risco de fazer negócios. Cada vez que um lucro de receita é produzido, todos os custos que geraram esse lucro foram cuidadosamente analisados com o intuito de maximizar a margem de lucro. No entanto, numa economia em que 80% do comércio é conduzido em condições de pagamento a prazo, é muito reduzida a análise que é feita em relação ao efeito de dívidas incobráveis e o que pode ser feito para evitar esse impacto. De acordo com o *Internal Revenue Service*, em certas indústrias cerca de 2.2% das suas vendas anuais são incobráveis.<sup>1</sup> Considerando que, em média, 1 em cada 10 faturas representa um incobrável, tal representa um grande golpe para a rentabilidade e fluxo de caixa de uma empresa. As centenas de mil milhões de dólares em perdas associadas a baixas de incumprimento, durante e após a Grande Recessão de 2008 e 2009, trouxeram uma maior atenção à gestão de riscos e custos operacionais associados a dívidas comerciais.

Os valores a receber, que normalmente representam mais de 40% dos ativos de uma empresa, são um componente vital de um negócio saudável.<sup>2</sup> Em média, uma em cada dez faturas não é paga dentro dos prazos, tornando-se incobrável. Quando um cliente - ou mesmo múltiplos clientes - não paga dentro dos prazos, há consequências devastadoras para o fluxo de caixa, os lucros e o capital de uma empresa. No pior cenário, esta situação poderá provocar o encerramento da empresa. Estes riscos requerem uma análise aprofundada e uma constante monitorização do cliente, do setor, do país e dos níveis macroeconómicos.

Diante da atual conjuntura económica nacional e global, reconhecer e gerir riscos futuros tornou-se uma prioridade para os líderes empresariais. Perdas atribuídas ao não pagamento de uma dívida ou falência podem e ocorrem regularmente. As taxas de incumprimento variam de acordo com a indústria e país, ano após ano, e nenhuma indústria ou empresa está imune ao risco do crédito. Esta afirmação é comprovada nos dados registados no *Global Index of Business Failures* da Euler Hermes.



<sup>1</sup> <http://www.irs.gov/pub/irs-soi/08cocr.pdf>

<sup>2</sup> [http://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201218\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201218_e.pdf)

## Opções para a mitigação do risco de crédito

Os executivos financeiros devem pesar os custos e benefícios de várias opções para mitigar o risco de crédito. Cada um deve ser analisado cuidadosamente para determinar a melhor solução para uma determinada empresa. Alguns dos métodos mais comuns são:

### Auto Seguro

Muitas empresas escolhem o auto seguro como forma de criação de uma reserva para imparidades. Este fundo está disponível para compensar o défice, no caso de algum dos seus clientes se tornar incapaz de pagar. No entanto, também afeta outras áreas de custo:

- Investimentos em recursos de gestão de crédito, sistemas e aquisições de informação, análise e monitorização;
- Impacto nas vendas, dada a tolerância ao risco;
- Impacto significativo na afetação de capitais;
- Tipicamente não conta para perdas catastróficas grandes e inesperadas.

### Factoring

Uma empresa de *factoring* geralmente adquire os créditos concedidos das empresas por uma contrapartida dessa faturação. Estes custos podem variar entre 1% e 10%, consoante várias componentes. Isto dá às empresas um acesso imediato a capital, em troca de uma percentagem dos créditos assumidos, acrescido de uma taxa. Muitas empresas de *factoring* oferecem ainda serviços associados à faturação, cobranças, entre outras atividades, terceirizando a carteira de créditos da empresa. Algumas empresas de *factoring* assumem o risco de não pagamento, suportado pelas empresas, enquanto outras não. Os custos imputados são:

- Considerável queda de margem
- Perda de controlo da relação com os clientes
- Restrições de capacidade associadas à disponibilidade da linha de crédito bancário

### Cartas de crédito

Uma carta de crédito é um acordo do banco para garantir que o pagamento de uma obrigação do comprador será realizado a tempo e na quantia certa. O comprador tem de solicitar ao banco uma carta de crédito, que tem a desvantagem de reduzir a capacidade de empréstimo do comprador, pois é contado contra o limite de crédito global da empresa estabelecido pelo banco. Quando se trata de mercados em desenvolvimento, pode ser necessário garantir dinheiro. Os impactos no custo incluem:

- Apenas uma única transação para um único comprador – depender desta forma de proteção pode ser tedioso e demorado para um comprador
- Dispendioso em custo e em termos de uso da linha de crédito e avais necessários
- Absorção de capital, restringindo novas potenciais oportunidades
- Processo de recuperação pode ser demorado e exaustivo, com excesso de burocracia

### Seguro de Créditos

O Seguro de Créditos é um produto que protege a empresa contra perdas no incumprimento de pagamentos comerciais. Com o Seguro de Créditos a empresa beneficia de uma gestão eficaz do crédito a clientes e fica coberta face ao não pagamento das vendas a crédito de bens e serviços.

## Mitigação do risco das transações: Uma comparação de métodos

Opção	Seguro de Créditos	Carta de crédito	Factoring	Auto Seguro
<b>Cobertura</b>	Insolvência, incumprimento prolongado e riscos políticos	Falta de pagamento	Insolvência e incumprimento prolongado	Não
<b>Serviços</b>	Informações de crédito, avaliação do risco, conhecimento do mercado, recuperação de dívidas	Não	Recuperação de dívidas e informações de crédito	Recursos internos
<b>Financiamento</b>	Não, mas pode facilitar o acesso a financiamento	Não, mas pode facilitar o acesso a financiamento	Converte as receitas em pagamentos antecipados, em troca de uma taxa	Não
<b>Relação com os clientes da empresa</b>	O cliente não tem conhecimento da apólice. Melhores termos otimizam a relação com o cliente	Comprador inicia fornecimento de carta de crédito	A cobrança pela empresa de <i>factoring</i> pode prejudicar a relação com os clientes	Relação direta com o cliente

## O que é o Seguro de Créditos?

O Seguro de Créditos protege as empresas contra o não pagamento da dívida. Assegura que as faturas são pagas e permite às empresas gerir de forma fiável os riscos comerciais e políticos do comércio que estão além do seu controlo. O capital é protegido, os fluxos de caixa são mantidos, a obtenção de empréstimos e pagamentos é potenciada e os ganhos são protegidos de situações de incumprimento.

Uma apólice de Seguro de Créditos também permite às empresas o sentimento de segurança no incremento do crédito aos clientes, ou na admissão de novos créditos, que de outra forma seria bastante arriscado. A proteção que o Seguro de Créditos proporciona permite às empresas incrementar as suas vendas fazendo crescer os seus negócios. Empresas com Seguro de Créditos podem vender a crédito em situações onde, anteriormente, tinham restrições ou só podiam vender com a proteção do seguro. Para empresas exportadoras isto poderá ser uma vantagem competitiva. Enquanto a proteção é vista como a primeira razão para subscrever um apólice de Seguro de Créditos, o benefício mais comum para as empresas neste investimento é a ajuda que têm no incremento das suas vendas e proveitos, sem nenhum risco adicional. É neste sentido que os custos de uma apólice de Seguro de Créditos podem ser compensados, mesmo que o segurado nunca comunique um incumprimento.

### As empresas investem num Seguro de Créditos por várias razões, incluindo:



**Aumento das vendas:** Se as vendas estão seguras, a empresa pode vender com mais segurança aos clientes existentes ou procurar novos clientes com conhecimento prévio sobre os mesmos.



**Expansão para mercados internacionais:** Proteção contra os riscos de exportação e conhecimento do mercado para serem tomadas decisões direcionadas para o crescimento.



**Melhores condições de financiamento:** Os bancos disponibilizam mais capital para a empresa e reduzem os custos dos fundos.



**Redução de reservas de dívidas incobráveis:** Segurar a carteira de clientes liberta capital para a empresa. Além disso, os prémios de Seguro de Créditos são dedutíveis, enquanto as reservas de dívidas incobráveis não são.



**Conhecimento da viabilidade económica:** A informação da base de dados da seguradora, bem como a plataforma tecnológica disponibilizada, ajudam a reduzir os riscos operacionais.



**Proteção contra o não pagamento e perdas:** Se um evento imprevisível apanhar a empresa e a seguradora desprevenida, o prejuízo é pago através do processo de indemnizações.

#### EXEMPLO 1: AUMENTO DE VENDAS E LUCROS

Como exemplo, um departamento de crédito de uma empresa de vendas restringiu a linha de crédito a um cliente em €100.000. Eles adquirem uma garantia de crédito da seguradora que providencia uma linha de crédito de 150.000€, para esse cliente. Com uma margem de 15% e uma média de 45 dias de prazo de pagamento, a empresa pôde incrementar as suas vendas e conseqüentemente teve um aumento do volume de negócios para 60.000€, apenas naquele cliente.



## O que é o Seguro de Créditos?

(continuação)

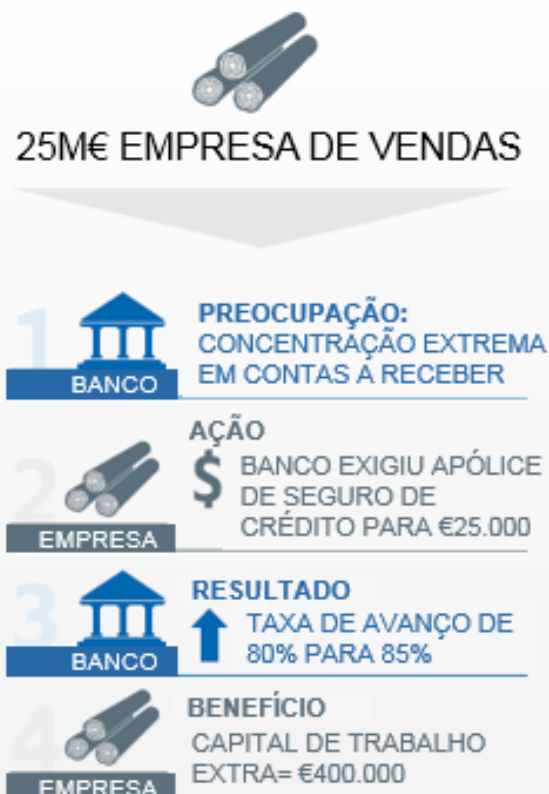
O Seguro de Créditos também pode melhorar a relação da empresa com o seu financiador. Em muitos casos, o banco exige Seguro de Créditos para avaliar um empréstimo baseado em ativos.

### EXEMPLO 2: MELHORIA DA RELAÇÃO COM O FINANCIADOR

Uma empresa de venda de madeira, com 25 milhões € concentrados em vendas para os seus únicos 8 clientes. O seu cliente mais pequeno tinha um saldo abaixo dos seis dígitos, e o maior abaixo dos sete dígitos.

O banco da empresa estava preocupado com esta concentração e pediram uma linha de Seguro de Créditos para obter como garantia. A empresa de venda de madeira determinou uma apólice de Seguro de Créditos a favor do banco, onde estavam incluídos os seus clientes, providenciando assim o nível de conforto desejado pelo banco.

Resultado disso, o banco aumentou a taxa de 80% para 85%. O resultado líquido permitiu que a empresa de madeira obtivesse um adicional de 400.000€, devido à cobertura da linha de seguro de créditos. O custo da apólice foi de 25.000€, sendo o retorno excelente, e a empresa foi capaz de usar o proveito adicional para financiar a sua estratégia de crescimento e expansão.



### O que NÃO é o Seguro de Créditos:

Apesar de ser importante saber o que é uma apólice de Seguro de Créditos, importa também saber o que não é. O Seguro de Créditos não é um substituto de uma prudente e ponderada gestão de crédito. Práticas sólidas de gestão de crédito devem ser a base de qualquer apólice de Seguro de Créditos. O Seguro de Créditos vai além da indemnização e não substitui as práticas de crédito de uma empresa, mas atua sim como suplemento e melhora o trabalho da equipa de gestão de crédito.

## O essencial do Seguro de Créditos

O objetivo principal do Seguro de Créditos não é indemnizar na sequência de um incumprimento, mas sim providenciar às empresas o apoio e o conhecimento de que precisam para evitá-los desde o início.

É fundamental ter a informação certa para tomar decisões de crédito sustentadas e para evitar ou minimizar perdas. Usando esta informação, as empresas têm a confiança para tomar decisões estratégicas, de maneira a tornar os seus negócios mais rentáveis. As melhores seguradoras de Seguro de Créditos investem profundamente no desenvolvimento do seu próprio crédito e informações financeiras. Empregam analistas de risco, bem como subscritores da indústria e dos países, a fim de poderem estar fisicamente próximos dos clientes dos segurados. Analisam as informações sobre os pagamentos dos clientes dos seus segurados de maneira a identificar os primeiros sinais de problemas financeiros e garantir a intervenção em tempo útil. Os analistas de risco pesquisam e analisam informação sobre clientes individuais e usam essa informação para aprovar totalmente, parcialmente, ou recusar um pedido de limite de crédito para os seus segurados. A análise dessas informações permite que as empresas tomem decisões mais informadas sobre quanto crédito devem conceder aos seus clientes. Mais importante ainda, a monitorização permanente dos seus clientes permite que as empresas evitem perdas.



## Como funciona uma apólice de Seguro de Créditos

Inicialmente a seguradora irá analisar a solvabilidade e a estabilidade financeira dos clientes do segurado e atribuir-lhes um limite de crédito específico, que é o valor sobre o qual irão indemnizar se o cliente falhar o pagamento.

Ao contrário de outros tipos de seguro para negócios, assim que uma empresa subscreve uma apólice de Seguro de Créditos, esta não fica estante até à próxima renovação – a relação torna-se dinâmica. Uma apólice de Seguro de Créditos é permanentemente acompanhada durante o período do seu funcionamento e o gestor da apólice tem um papel ativo neste processo.

É da responsabilidade da seguradora monitorizar os clientes do seu segurado de forma proactiva, durante o ano em que vigora a apólice, para garantir a sua fiabilidade. Isto é feito através da recolha de informações sobre os clientes do segurado através de uma variedade de fontes, incluindo: visitas às empresas, registos públicos e informações de outros segurados que também vendem a este cliente, recibos de demonstrações financeiras, etc.



Ao contratar uma apólice de Seguro de Créditos, o departamento de gestão de risco da empresa é reforçado pela equipa especializada da seguradora, que passa a ser uma extensão desse departamento.

Durante o tempo de vida da apólice o segurado poderá requisitar cobertura adicional para um cliente específico, se essa necessidade surgir. A seguradora irá analisar o risco desse incremento de cobertura, e decidir sobre o mesmo, justificando essa decisão. Similarmente, o segurado pode requerer cobertura para novos clientes com quem pretenda iniciar um negócio.

Esta informação é constantemente atualizada e referenciada. Quando algum sinal indica que a empresa atravessa alguma dificuldade financeira, a seguradora notifica todos os segurados que vendem para essa empresa, indicando-lhes o risco acrescido, e estabelece um plano de ação para mitigar e prevenir perdas.

### O objetivo da apólice de Seguro de Créditos

O principal objetivo de uma apólice de Seguro de Créditos não é simplesmente o pagamento de sinistros, mas é também ajudar os segurados a prevenir perdas previsíveis. Se uma perda imprevisível ocorrer, a indemnização é ativada. Nestes casos, os segurados irão reivindicar a indemnização com documentação de suporte e a sua seguradora irá proceder ao pagamento da mesma, normalmente num prazo de 30 dias, após o prazo de identificação do sinistro.

Uma empresa vítima de fraude associada com outra parte, incluindo a preparação fraudulenta financeira ou enganosa e declarações de crédito, não se encontra coberta. Por norma os litígios também ficam fora da cobertura de uma apólice de Seguro de Créditos, embora se tornem perdas cobertas assim que a situação seja efetivamente resolvida.



## O Seguro de Créditos é para todos?

Qualquer empresa que venda a crédito tem uma exposição a perdas ou incumprimentos dos clientes.

O Seguro de Créditos também é amplamente utilizado em mercados de exportação em que as empresas não têm qualquer tipo de experiência ou onde há um ambiente político que torna essas operações um desafio para a concretização de negócios. Enquanto o Seguro de Créditos pode ser um instrumento para muitas empresas, pode eventualmente não ser aplicável a empresas que vendam exclusivamente para empresas públicas ou de retalho, já que o Seguro de Créditos cobre unicamente operações *business-to-business*. Para a maioria das empresas que efetuam vendas a crédito para outras empresas o investimento em Seguro de Créditos é essencial. As operações em créditos comerciais têm um conjunto de custos associados a uma filosofia de risco, vendas restritas, informações financeiras e de crédito, gestão de coberturas de crédito, gestão de cobranças e insolvências, etc. São tudo custos reais, e deverão ser comparados com os custos associados aos de uma apólice de Seguro de Créditos, onde estes serviços estão incluídos como um benefício associado. O Seguro de Créditos pode ser uma solução mais estável.

### Já considerou a dificuldade e custos do auto seguro?

Muitas empresas vêem o auto seguro como o instrumento com menores custos para uma solução de mitigação - mas será mesmo? O exemplo da empresa abaixo representa o retorno positivo associado ao Seguro de Créditos. Use a tabela abaixo para calcular a dificuldade e custos relacionados com o autosseguro

#### Seguro de Créditos

**Exemplo de uma empresa A com 10M€ de vendas anuais que decide usar o seguro de créditos em vez do autosseguro.**

Proveitos por aumentar uma linha de crédito em €50.000 **€60.000**

Majoração da reserva para incumprimentos convertida em ganhos **€160.000**

% do saldo em dívida de incumprimentos (20%) **€8.000**

Serviços de crédito **€0**

Custo do Seguro de Créditos (25% das vendas anuais) **€25.000**

Dedução fiscal das despesas com a apólice **€5.000**

**PROVEITOS E POUPANÇAS ADICIONAIS €192.000**

*(Paga-se a si própria e acrescenta valor à empresa, mesmo sem nenhum incumprimento comunicado e dá garantia ao único ativo inseguro)*

#### VS. Autosseguro

Quanto já perdeu por diminuir os limites de crédito? **€**

*Uma empresa com uma margem de lucro de 15%, ao efetuar oito operações de exportação por ano, perderia €60.000 em lucro potencial por limitar a linha de crédito em €50.000, em apenas um cliente.*

Quanto tem na sua reserva de incumprimento? **€**

*As empresas mantêm 2.2% das vendas retidos nessa reserva*

Quanto de impostos paga pela sua reserva de incumprimentos? **€**

*Libertando essa reserva num ano como ganho, resulta numa poupança fiscal nos próximos anos*

Qual é o custo do seu apoio ao crédito? **€**

*Sistemas de monitorização, RH, serviços de crédito de terceiros, cobranças, etc., são todos custos seus. Poderia verificar o aumento da eficiência, permitindo que uma seguradora de créditos efetuasse algumas dessas funções, como parte integrante de uma apólice?*

**CUSTO TOTAL: €**

A empresa A foi capaz de reduzir a sua reserva de incumprimentos libertando *cash flow*, incrementando as vendas por aumento da linha de crédito num cliente de risco e obtendo um suporte na gestão do crédito. As receitas das vendas extra, a poupança fiscal e o aumento instantâneo nos ganhos por libertar a maioria das dívidas incobráveis compensaram o custo da política (não mencionando a cobertura adicional por possíveis perdas e a gestão do crédito que ficou nas suas mãos). O Seguro de Créditos foi a escolha da empresa A.

## Conclusão:

Em última análise, se ocorrer uma perda inesperada, a apólice de Seguro de Créditos fornece indemnização, protegendo assim as receitas do tomador do seguro.

Diante um cenário de incerteza económica, em que se configura a necessidade das empresas aproveitarem novas oportunidades e expandirem as suas vendas em novos mercados, é imperativo conhecer os clientes e potenciais clientes, em qualquer parte do mundo, e manter uma vigilância apertada a alterações na solvabilidade económica dos parceiros.

Uma apólice de Seguro de Créditos, se usada corretamente, providencia um valor acrescentado à gestão do crédito de uma empresa – um segundo par de olhos na gestão dos clientes, assim como um sistema de aviso prévio para a gestão da exposição da empresa.

Se ocorrer uma perda inesperada, a apólice de Seguro de Créditos fornece indemnização, protegendo assim as receitas do tomador do seguro. Por se manter uma forte relação entre a seguradora e o departamento de gestão de crédito, uma apólice de Seguro de Créditos pode ser um bom investimento para uma empresa que queira incrementar o seu lucro, *cash flow* e proteger o seu capital.

**COSEC** direto



**cosec@cosec.pt**

*White Paper* original da autoria da Euler Hermes, acionista da COSEC