

\$65

mil millones
en primas directas
generales alcanzaron
los seguros de
garantía y crédito a
junio de 2018

5,3%

de las primas
directas generales
corresponde a
seguros de garantía y
crédito



EL BUEN AÑO DE LOS SEGUROS DE GARANTÍA Y CRÉDITO

Un movimiento interesante ha tenido el segmento de los seguros de garantía y crédito. A la incorporación de normativas como Basilea III, que establece nuevos requerimientos para la banca y que puede impulsar el área de garantías, se ha sumado la entrada de nuevos actores que están dinamizando un sector que, al cierre del primer semestre de este año, concentraba el 5,3% de las primas de seguros generales, según datos de la Comisión para el Mercado Financiero.

Con primas directas generales por casi \$ 65 mil millones, los seguros de garantía y crédito ocupan actualmente el quinto lugar en participación en seguros generales. Y, según sus actores, el segmento está viviendo un buen año.

Para Harold López, académico del Departamento de Control de Gestión y Sistemas de Información de la Universidad de Chile, "si comparamos el tercer trimestre de 2018 con el del año anterior, se aprecia un aumento general de las primas por estos conceptos. Si las primas suben, el costo del siniestro sube menos, lo que repercute en mejores resultados para las aseguradoras, aislando el

Se trata de un segmento especializado y competitivo, que se ha vuelto altamente dinámico y de alto crecimiento, en línea con el momento económico del país.

efecto de sus inversiones".

Francisco Ros, CEO de Solunion para Chile y Argentina, coincide con esta visión. "Después de varios de crecimientos muy escasos o nulos, este año indica que creceremos de forma importante, en parte por negocio y porque las empresas venden más y por tanto hay más negocio que asegurar", comenta, destacando que el mayor aumento se da en el negocio doméstico, lo que refuerza la mayor sensibilidad en este aspecto por los directorios de las empresas.

Herramientas clave

Muchos de los negocios que se desarrollan actualmente, tanto dentro del país como a nivel internacional, cuentan con este tipo de seguros.

"El desarrollo del país con instrumentos como las pólizas de garantías es muy gravitante, ya que otorga a

mandantes e inversionistas asegurar el cumplimiento de contratos, permitiendo tener avales (compañías de seguros) de espaldas financieras, contando con reaseguros que dan tranquilidad a la ejecución de proyectos públicos o privados", explica Humberto Canto, gerente comercial de Productora de Seguros Verónica Fletcher y Cia.

Este tipo de pólizas permite abrir puertas y bajar costos de garantías reales, reduciendo las barreras de entrada a los mercados. "Esto es de particular relevancia para negocios internacionales, donde tal vez las empresas no han creado una reputación de seriedad", comenta López.

En el caso de los seguros de crédito, "cualquier empresa que facture a crédito puede contratar este producto, ya sea por ventas nacionales e internacionales, siendo una herramienta

financiera de protección ante el riesgo de impago y de crecimiento sustentable", precisan en Orsan Seguros de Crédito y Garantía.

En general, dice Ros, el mercado local se caracteriza por tener una cantidad muy elevada de competidores en relación con el tamaño, lo que hace que sea bastante competitivo, beneficiando a las empresas. Sin embargo, todavía hay algunos desafíos.

Para Humberto Canto, los seguros de crédito tienen pendiente llegar al segmento de las pymes, que todavía tienen una baja contratación de este tipo de pólizas.

A nivel de garantías, en tanto, la siniestralidad ha ido en aumento a raíz de quiebras, paralización de obras o cesación de pagos. "Esto ha hecho estresar al sistema, sin embargo hace que estos instrumentos sean cada vez más necesarios", concluye. ■



solunion

Asegure sus ventas y optimice el crecimiento de su empresa

Somos tu socio en la gestión de riesgo

Ventas a crédito nacional, exportación y
soluciones para empresas multinacionales

Contáctenos:

www.solunion.cl +56 2 2410 5400

SEGUROS DE CRÉDITO:

CONOCER LA CARTERA DE CLIENTES ES CLAVE

Para los expertos en el mercado asegurador, un seguro de crédito puede salvar a una empresa de la quiebra, pues permite blindar el negocio ante un posible evento de riesgo. Precisamente en esto se están enfocando las compañías de venta interna y exportadoras de Chile –los principales tomadores de seguros de crédito–, provocando el incremento en el número de aseguradoras que operan en el país, que, de acuerdo a la Comisión para el Mercado Financiero, actualmente son ocho y, por ende, la exigencia y competitividad de un sector que creció 0,1% el año pasado, según datos de la Asociación de Aseguradores de Chile.

“Estos seguros apuntan a empresas que quieren reducir su exposición a riesgo de crédito de su cartera. Si el cliente no paga su deuda con la empresa, la aseguradora indemniza a la compañía”, explica Harold López, académico del Departamento

Evitar la exposición a riesgos en el incumplimiento de pagos por ventas a crédito es el principal objetivo de estas pólizas. Asesoría y evaluación son parte del servicio.

8

es el número de compañías de seguros de crédito que operan en Chile, según la CMF

de Control de Gestión y Sistemas de Información de la Universidad de Chile.

En esta línea, la asesoría y orientación, que también otorga la aseguradora, se convierte en un pilar fundamental para conocer la cartera de clientes de la empresa y los esfuerzos comerciales que pueden hacerse o no. Esto es un “beneficio adicional” del seguro para asuntos de gestión, agrega López.

Generar confianza

El universo de empresas asegurables lo conforman todas aquellas que vendan a crédito, señala Fran-

cisco Ros, CEO de Solucion para Chile y Argentina. Primero, añade, por salvaguardar el negocio y también para ampliar la cantidad de clientes a empresas que, sólo a través de plazos de pago, se convierten en accesibles para realizar transacciones.

Sin embargo, a medida que se amplía la cartera de posibles clientes se hace indispensable conocer más sobre ellos e, incluso, de sus proveedores, desde una visión financiera, “pues esta afecta las ventas y el crecimiento de la empresa”, puntualiza Ros.

Sobre la tasa de siniestralidad, “ha estado muy elevada en los últimos años, debido a los ciclos económicos acontecidos, sumado a grandes quiebras de empresas y bajo crecimiento del mercado”, opinan en Orsan Seguros de Crédito y Garantía.

En este punto coincide Humberto Canto, gerente comercial de Productora de Seguros Verónica Fletcher y Cia., quien evalúa como “alta” la siniestralidad. En contraste, Ros cree que está disminuyendo y esto se debería, en parte, a una industria más rigurosa y a la evolución de la economía del país. “En los ciclos expansivos siempre mejora la siniestralidad, pues la facilidad para hacer negocios se ve mejorada”, indica. ■

PUBLIRREPORTAJE

ORSAN SEGUROS DE CRÉDITO Y GARANTÍA:

Calidad, agilidad y seguridad para brindar soluciones integrales a asegurados y afianzados

Con un equipo de profesionales altamente calificado, esta empresa perteneciente al Holding ORSAN ofrece asesoría, rapidez, alta tecnología y servicio personalizado sobre cada contrato. Asimismo, cuenta con el respaldo de los principales reaseguradores de la industria, entregando con esto solidez y confiabilidad a sus clientes.

“Hemos logrado afianzar relaciones con nuestros socios estratégicos, los corredores de seguros de nuestros productos, y hemos creado una estructura de alto nivel, atrayendo a nuestro proyecto a profesionales extremadamente calificados y reputados”, destaca Pedro Fonseca, gerente general de ORSAN Seguros de Crédito y Garantía, empresa que en un año de existencia ha encontrado una positiva acogida en

el mercado, respaldada por el prestigio del Holding ORSAN, al cual pertenece, el que cuenta con casi 40 años de destacada trayectoria en Chile.

Los servicios de ORSAN Seguros de Crédito y Garantía entregan sistemas en línea, rapidez en la evaluación y análisis de riesgo de capacidad. Para el Ramo de Crédito, la empresa cuenta con pólizas de crédito doméstico que ofrecen un sistema decisional en línea de hasta UF 1.500 y nomi-

naciones de carteras masivas en tres días hábiles, “ofreciendo la mayor velocidad del mercado”, subraya el ejecutivo, y agrega: “Estamos orientados a nominar la mayor parte de la cartera y a entregar menores plazos de configuración de siniestros”. En tanto, en el Ramo de Garantía, la empresa emite pólizas a la vista, ejecución inmediata y sujetas a liquidación, cubriendo todos los riesgos del mercado, a través de pólizas en contratos privados

y públicos, inmobiliarios, de fidelización o desempeño profesional, y aduaneros.

Con ese respaldo, Pedro Fonseca concluye: “Nuestros gerentes de negocios son altamente preparados, prestan un inigualable apoyo a nuestros clientes, asegurados y afianzados, no solo en soluciones a sus requerimientos, sino también en la adecuación a sus tiempos de respuesta y necesidades de mercado”.

ORSAN
Seguros de Crédito y Garantía

Un mundo para *proteger* el tuyo.

Protegemos tu Empresa

Pólizas de Garantía: Seriedad de la oferta - Fiel cumplimiento de contrato - Correcto uso de anticipos. **Seguro de Crédito:** Póliza contra el riesgo de no pago.

+56 22 381 84 00 / comercialgarantia@orsanseguros.cl - comercialcredito@orsanseguros.cl / www.orsanseguros.cl

Cubrir el incumplimiento del asegurado de alguna obligación con un mandante o cliente, servir como garantía en licitaciones, sin la necesidad de aumentar el endeudamiento de la empresa y, en definitiva, respaldar las exigencias contractuales que por ley se imponen a las empresas. Esos son algunos de los beneficios de los seguros de garantía o caución, una línea que en 2017 tuvo un crecimiento de 31,7%, de acuerdo a cifras de la Asociación de Aseguradores de Chile (AACH).

Atores del mercado coinciden en que es la herramienta más útil que tiene una empresa para cubrir sus necesidades legales o contractuales de afianzamiento. Para Harold López, académico del Departamento de Control de Gestión y Sistemas de Información de la Universidad de Chile, con su uso las empresas podrían eventualmente aumentar sus proyectos en cartera sin afectar su capacidad crediticia, un aspecto positivo que puede repercutir en el crecimiento, observa. Son seguros que operan de forma similar a una boleta bancaria, añade Francisco Ros, CEO de Solunion para Chile y Argentina. Además, permiten a las empresas u organismos contar con “avales” para que los proyectos tengan un “fiel cumplimiento” y se usen correctamente los anticipos, asegura Humberto Canto, gerente

SEGUROS DE GARANTÍA: APUESTA POR GARANTIZAR LA EJECUCIÓN DE PROYECTOS

En el mercado consideran que este tipo de pólizas son las mejores vías para que una empresa cubra sus necesidades legales o contractuales.

comercial de Productora de Seguros Verónica Fletcher y Cia, “otorgando tranquilidad financiera a las empresas para que no se desvíen de su core de negocio”.

Cómo funcionan

Para generar una póliza de este tipo se debe evaluar comercial y financieramente al afianzado, que es la empresa que debe realizar lo estipulado en las condiciones contrac-



31,7%

creció el segmento de seguros de garantía en 2017, según la Asociación de Aseguradores de Chile

tuales, explican en Orsan Seguros de Crédito y Garantía. “En general, todos los proyectos públicos y privados requieren de un instrumento que garantice su correcta ejecución. Y en el caso de las empresas, las que requieren estos seguros suelen ser las relacionadas a obras civiles y prestación de servicios”, acotan.

El gerente comercial de Fletcher y Cia explica que pueden ser de

ejecución inmediata (pagadera a 30 días) o a la vista (pago inmediato) y añade que las más utilizadas son las no sujetas a liquidación.

Por su parte, el académico de la Universidad de Chile observa que en lugar de responder a la calidad de los clientes, lo hacen frente a la calidad de las empresas en sí mismas. “Es decir, quien se cubre es el cliente ante incumplimientos de la empresa”, señala. A su juicio, este aspecto en un principio puede resultar “diferenciador”, pero a medida que los mercados evolucionan, se convierten en requisitos. “Muchas licitaciones del sector público requieren tanto de garantías como de seguros dentro de las bases. Y las aseguradoras incluso ofrecen seguros específicos para Chilecompra”, ejemplifica.

Respecto a los beneficios para las compañías, desde Orsan Seguros de Crédito y Garantía señalan el hecho de no utilizar su línea bancaria “por lo que no aparece como deuda financiera y pueden reemplazar los tiempos de ejecución de los proyectos, en caso de no lograrlos”. En esa línea, desde Solunion sostienen que la optimización del capital de trabajo es clave. “La capacidad de endeudamiento con el sistema financiero no se ve disminuido por la emisión de boletas bancarias. Otro efecto adicional, dependiendo de la negociación, es un menor precio versus la boleta”, destaca Ros. ■

PUBLIRREPORTAJE

SEGUROS VERÓNICA FLETCHER Y CÍA:

El respaldo y la mirada experta de los pioneros en pólizas de garantía en Chile

Con 26 años de experiencia en el mercado, esta corredora líder ofrece toda la gama de seguros de garantía, desde seriedad de la oferta, fiel cumplimiento de contrato, garantía de ejecución inmediata, correcto uso de anticipos, hasta canje de retenciones, entre muchos otros. Ahora, con visión de futuro avanza hacia la digitalización de sus servicios.



“El mercado de compañías de seguros en Chile se está tornando altamente competitivo, con nuevos oferentes, lo cual es muy bueno para los clientes, porque con más competencia las tasas tienden a la baja”, afirma Humberto Canto, socio gerente de Seguros Verónica Fletcher y Cía., primera corredora chilena especializada en seguros de garantía.

La rapidez en la emisión de las pólizas —en tan solo 24 horas—, el cabal conocimiento de las cláusulas de cada contrato y precios ganadores para sus clientes, son las principales cartas de presentación de esta corredora que cuenta con alrededor de 2 mil clientes activos, y que ahora se está incorporando a la digitalización. Humberto Canto lo explica: “Ya te-

nemos disponible en nuestro sitio web la opción de tomar las pólizas de garantía de seriedad de la oferta de manera remota en tan solo un par de minutos”, y agrega que esperan en el futuro que los clientes también puedan tomar vía on line sus pólizas de fiel cumplimiento de contrato y de anticipo.

En tanto, Seguros Verónica Fletcher asimila los nuevos cambios normativos, como la exigencia de la póliza a la vista en las licitaciones públicas, o la obligatoriedad de seguros de garantía ante Aduanas, para los usuarios de las zonas francas del país. Asimismo, Humberto Canto destaca la modificación que se discute en el Congreso a la Ley 20.551 que regula el cierre de faenas e instalaciones mineras, y que

busca incluir a los seguros de garantía como instrumentos válidos para estos procesos, “lo cual abriría un mercado de pólizas de garantía del orden de 3 mil millones de dólares”.

En Seguros Verónica Fletcher responden a los nuevos desafíos con experiencia y liderazgo. Humberto Canto finaliza: “Tenemos 26 años de trayectoria, una cartera muy diversificada y un equipo altamente calificado para entregar la mejor cobertura. Nos hemos enfrentado a muchos contratos, garantías y solicitudes distintas, lo que nos permite tener una mirada experta y asesorar de manera rápida, oportuna e integral a nuestros clientes”.

Visítenos en www.fletcherycia.cl

