

OPINIÃO

João Silva

Corretor da Costa Duarte



O Seguro de Crédito – Garantia de Recebimento

Na atual conjuntura económica, o seguro de crédito é uma ferramenta essencial de apoio à gestão das empresas, por permitir controlar e prevenir situações de incumprimento de pagamentos em Portugal e no estrangeiro, contribuindo para a melhoria da política comercial da empresa, possibilitando um enfoque nos clientes com maior capacidade de crédito e, ao mesmo tempo, uma diminuição da exposição ao risco nos clientes que apresentam menor capacidade de assunção de crédito. Todas as vendas efetuadas a crédito são passíveis de serem cobertas por este seguro, sejam vendas feitas para território nacional, sejam para exportações para qualquer geografia. Aquando da contratação, o segurado coloca à consideração do segurador a totalidade dos seus clientes com os quais tem relações comerciais a crédito, emitindo o segurador uma opinião creditícia, na qual segura totalmente uns, parcialmente outros, ou podendo até recusar alguns.

Esta opinião creditícia, feita por profissionais experientes e credenciados, é muito importante, pois permite aos segurados saber quais os clientes que oferecem melhores garantias de solvabilidade e boas práticas financeiras, podendo, desse modo, direcionar a sua força de vendas para aqueles que apresentarão

melhores garantias de pagamento. É também possível incluir, em algumas apólices, uma cobertura comumente denominada de clientes anónimos ou autoclassificados. Tal cobertura tem um valor de crédito baixo, mas não implica a opinião creditícia individualizada pelo segurador, passando para o segurado o ónus da análise dos clientes que deseja incluir nessa cobertura. Porém, nestes casos, a percentagem de indemnização varia entre 50% e 75%, e que é por norma inferior à que é aplicada para os clientes estudados individualmente, que poderá chegar a 90% do valor da venda.

O prémio a pagar por este tipo de

O seguro de crédito permite controlar e prevenir situações de incumprimento de pagamentos em Portugal e no estrangeiro

seguro é calculado aplicando uma taxa de risco ao montante de vendas a crédito expectáveis, normalmente a 12 meses, originando um prémio provisório, que poderá ser fracionado semestralmente, trimestralmente ou mensalmente. Durante a vigência da apólice, o segurado comunica mensalmente ao segurador a relação de vendas efetuadas e no final da anuidade é verificado se as vendas reais ficaram aquém ou ultrapassaram a previsão que originou a emissão do prémio provisório, dando lugar a um acerto a pagar ao segurador ou a estornar ao segurado.

São vários os riscos que podem ser cobertos pelo seguro de crédito, desde a mora e insolvência até à recusa arbitrária por parte de um cliente em aceitar uma mercadoria. Não estão cobertos os créditos por vendas a empresas em que existam relações acionistas, familiares, vinculação de administradores com o segurado, bem como vendas a organismos públicos e individuais sem atividade comercial. Em conclusão, o seguro de crédito é, cada vez mais, uma ferramenta muito importante na gestão das empresas, transferindo o risco de crédito para um segurador que monitoriza continuamente a evolução da carteira de clientes do segurado, alertando atempadamente para um aumento do risco de incumprimento.

Metlife consolida carteira de clientes

► ACIDENTES PESSOAIS

DESDE que lançou o Plano MediDental Care, em março, a Metlife tem visto a sua carteira de clientes crescer ao ritmo de “vários milhares de apólices por mês”, garantiu ao OJE Nuno Costa, CMO & Direct Marketing Director da MetLife. “A aceitação por parte dos clientes tem estado bastante acima das nossas expectativas”, reconheceu o responsável da Metlife.

O Plano MediDental Care é um seguro de Acidentes Pessoais que prevê o pagamento de um subsídio diário em caso de internamento por acidente. Esta solução inclui ainda o acesso a descontos em cuidados dentários, assistência médica ao domicílio e farmácias. “Aci-

ma de tudo, as motivações dos clientes prendem-se com a poupança e otimização de custos familiares e a procura a preço baixo de uma solução ‘taylor made’ que vise responder a necessidades básicas, sem cair na complexidade dos seguros de saúde disponíveis no mercado”, explica Nuno Costa. Por outro lado, acrescenta ainda o responsável da Metlife, “os clientes experientes cada vez mais a ausência de resposta por parte do Serviço Nacional de Saúde, com tratamentos excluídos pela segurança social, infindáveis listas de espera para uma consulta e a tendência para a redução das comparticipações da segurança social nos custos de saúde, bem como o aumento das taxas moderadoras”.

DR



PUB

2º ANO

CONSECUTIVO

MELHOR

SEGURADORA VIDA

DO SEU SEGMENTO - IN EXAME 2010 - 2011

Distinção atribuída em 2010 e 2011 pela Revista Exame em parceria com a Informa DB e a Deloitte, no segmento de Média e Pequena Empresa

Parabéns
OJE
maisseguro
por 5 anos
de conquistas

www.groupama.pt

Groupama
Seguros