



## FLORECIENDO Y FORTALECIENDO

EL CONOCIMIENTO CON LA PARTICIPACIÓN ACTIVA  
EN EL COMERCIO EXTERIOR, FISCAL Y ADUANAS

9

### El Seguro de Crédito Empresarial



**Ing. José Sánchez Nuño**

Líder en Seguros y Servicios  
Financieros.



**Grupo Nuño®**

+ que seguros y fianzas

Más información >>



**Video Corporativo**





# Seguro de crédito.

El seguro de crédito **cubre la falta de pago o pago tardío** de cuentas por cobrar nacionales y/o de exportación. El objetivo es **proteger el principal activo** de las empresas: las cuentas por cobrar.





# Una póliza, tres servicios.

Ayuda a las empresas a expandir su negocio de manera segura, protegiéndolas del impago en cualquier parte del mundo.

Prevención  
de riesgos

Continua selección y monitorización de la Situación financiera de los clientes en cartera.

Re-cobro

Gestión de todos los pasos necesarios para la recuperación impagados.

Indemnización

En caso de Impago la aseguradora paga las facturas vencidas a un 80%, 85% y/o 90%





# 1. ¿Qué es una Evaluación de Riesgo?



Es una calificación interna que se le otorga a los clientes para medir la probabilidad de impago en los próximos 12 meses, lo que te brindará un panorama actualizado respecto a la salud financiera de los mismos, para una mejor toma de decisión al momento de generar las ventas a crédito.



Es una herramienta fundamental que fortalecerá tus políticas internas de crédito, minimizando su riesgo.







# 1 A. Evaluación de riesgos a terceros.



Queremos ayudarte en el desarrollo de tu negocio a través de soluciones de información que van más allá de los típicos reportes de los burós de crédito tradicionales.

## INVERSIÓN:

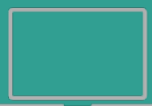
1. Paga solo lo que necesites, analizando toda tu cartera o parte de ella.
2. Contratación simple, clara y con requisitos mínimos.
3. Acceso a la información en todo momento a través de nuestra plataforma.

## PRODUCTOS:

1. **Informe completo:** análisis profundo sobre el riesgo crediticio del cliente
2. **Evaluación del riesgo:** opinión de riesgo de un comprador con monitoreo durante 12 meses
3. **Evaluación de Crédito Avanzada:** opinión de riesgo sobre compradores basado en un importe monitoreado



## 2. Re-Cobro de facturas impagadas.



### Cobranza Administrativa

**1** **Early Collections:** Gestión proactiva de las cuentas por cobrar. Recordatorio amistoso al cliente y seguimiento respecto de las facturas próximas a vencer.



### Extrajudicial

**2** **Gestión de deuda vencida por la vía prelegal:** En este punto se contemplan consecuencias crediticias y comerciales para el deudor. Entre 90-120 días de gestión.



### Legal

**3** **Gestión legal:** Administración y gestión de los procesos legales con nuestros equipos de abogados.



# 3. Indemnización de facturas impagadas.



120 días

**Periodo de Gestión de  
Cobranza Extrajudicial**

120 días posteriores a la  
Declaración de Amenaza de  
Siniestro.

Entrega de documentación  
original requerida.

30 días

**Periodo de Indemnización y  
subrogación.**

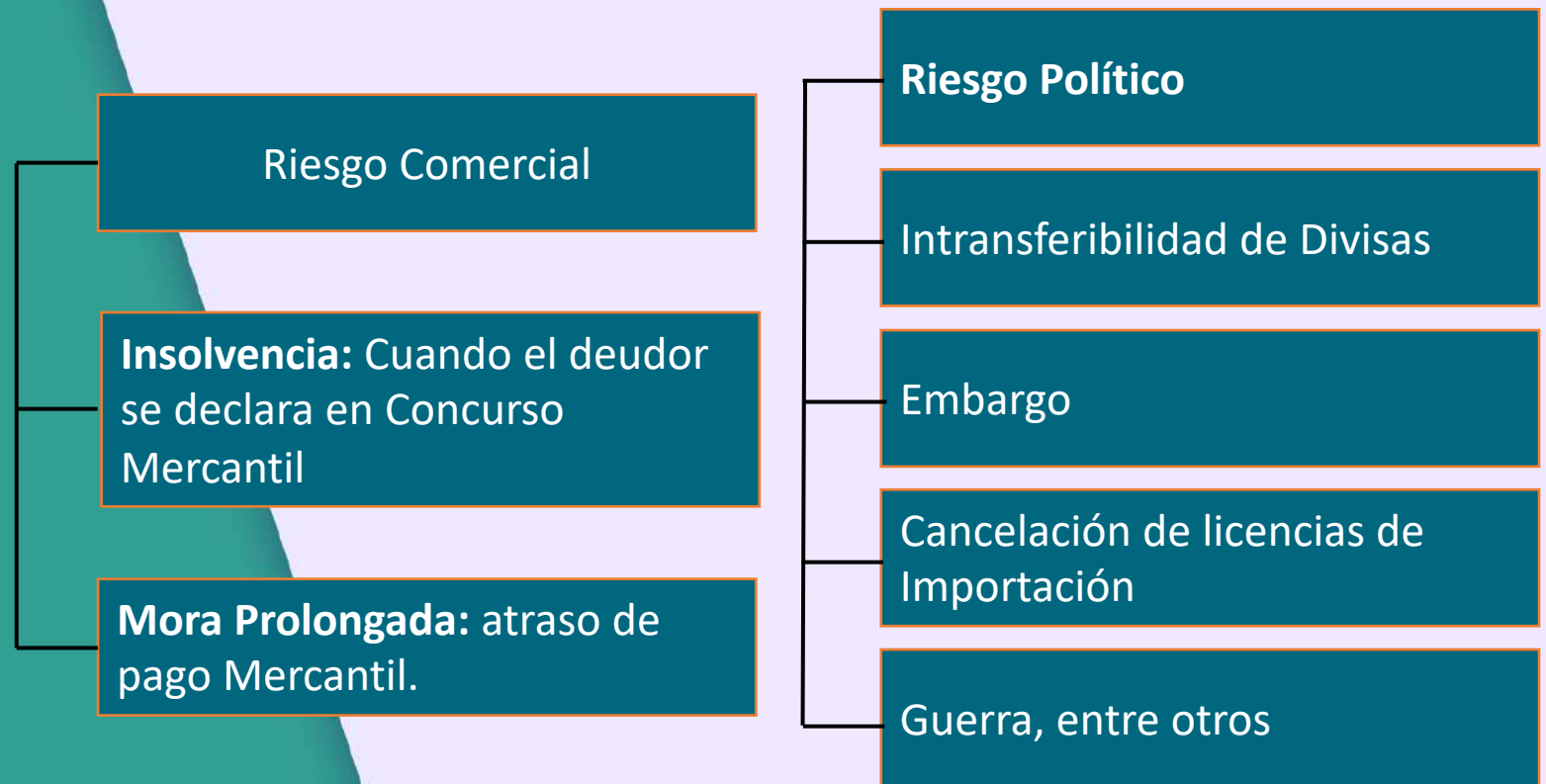




# Tipos de Cobertura | Póliza.

- Doméstico: Cubre las ventas de Empresas Mexicanas en territorio Nacional.
- Exportación: Cubre las ventas de Empresas Mexicanas al Extranjero

Riesgos Cubiertos :





# El seguro beneficia a la compañía asegurada.



## Director Comercial

Desarrolla su negocio pudiendo dar crédito a sus clientes.

- Mejora la selección de sus futuros clientes.
- Le permite dar ventajas de crédito a sus clientes fidelizándolos.
- Ofrece una evaluación de los clientes de manera inmediata.
- Le da la seguridad de cobrar todas las ventas.
- Se puede comprometer de manera segura.

## Director Financiero

Mejora la gestión de las cuentas por cobrar.

- Protege la rentabilidad.
- Mejora el control de gastos de gestión de los clientes, por información de riesgo o cobranza.
- Le permite gestionar el flujo de caja con mayor fiabilidad.
- Ofrece un mayor control del riesgo de los clientes.
- Le permite conseguir mejor financiación a corto plazo de los bancos.



# Graduación de riesgo para los clientes y prospectos a crédito.



<b>Excepcional</b>	<b>1</b>	<b>Riesgo extremadamente bajo</b>
<b>Muy sólido</b>	<b>2</b>	<b>Riesgo muy bajo</b>
<b>Sólido</b>	<b>3</b>	<b>Riesgo bajo</b>
<b>Bueno</b>	<b>4</b>	<b>Riesgo inferior a la media</b>
<b>Medio</b>	<b>5</b>	<b>Riesgo medio</b>
<b>Precaución</b>	<b>6</b>	<b>Riesgo superior a la media</b>
<b>Débil</b>	<b>7</b>	<b>Riesgo confirmado</b>
<b>Muy débil</b>	<b>8</b>	<b>Riesgo elevado</b>
<b>En dificultades</b>	<b>9</b>	<b>Riesgo muy elevado</b>
<b>Fallido</b>	<b>10</b>	<b>Pérdida</b>







# Recordatorios Importantes Para Mantener La Validez De La Póliza.



## Pagar la prima

Al comienzo del periodo que comprenda el recibo.

## Notificación de atraso, reportar saldos vencidos con más de 60 días

Al momento de solicitar una decisión nueva y/o una modificación de una línea de crédito.

## Pagar los límites de crédito

Costo fijo sobre las decisiones de crédito.

## Declarar la Amenaza de Siniestro en tiempo y forma a través del portal

Fecha límite de envío: 90 días posteriores a la duración máxima de crédito.\*

## Solicitar cobertura para los compradores

Antes de enviar la mercancía o prestar el servicio, cerciórese que su cliente cuenta con cobertura disponible.

## Declarar ventas y reportarlas de forma desglosada en tiempo

Mensualmente los primeros 15 días de cada mes.



# Recordatorios importantes En declaración de ventas.



El reporte se debe realizar en la moneda especificada las en las Disposiciones Particulares de su póliza.

El tipo de cambio que deberá considerar como base (en caso de facturación en moneda distinta a la de la póliza) es el del último día hábil del mes.



En el portal, una vez que valide su en declaración de ventas, cuenta con 15 días naturales para realizar cualquier modificación.

Después de este plazo, el importe declarado se considerará como base para efectos de los ajustes de prima.



La no declaración de ventas o la declaración incompleta es causal de no pago de una indemnización y de suspensión de cobertura; llegando incluso a la terminación del contrato si la compañía así lo determina.





**Grupo Nuño®**  
+ que seguros y fianzas



# Video Seguro de Crédito





# ¿Cómo se cotiza?



## Llenado de solicitud "obligatorio".

>>> Clic Formato <<<

- Volumen de ventas o presupuesto en los próximos 12 meses (A mayor volumen, menor tasa).
- Número de clientes que dejaron de pagar en los últimos 3 años, así como si hubo una recuperación.
- Número de clientes morosos, menos de 180 días y mayor a 90 días.
- Plazos de crédito de los prospectos o clientes (A mayor plazo, mayor riesgo mayor tasa).
- Número de clientes a la industria, distribuidores, personas físicas.
- Si hay exportación los pasos anteriores.



# Línea de tiempo de siniestros.



Plazo máximo  
de facturación  
\_\_\_\_\_ días

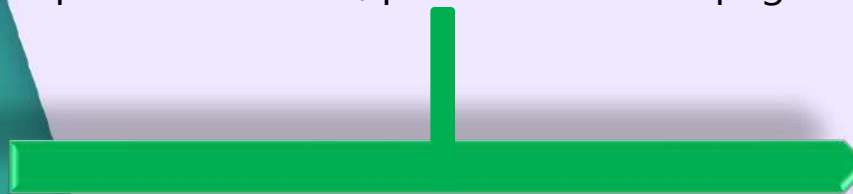


Prórroga  
automática  
\_\_\_\_\_ días



Presentación  
Aviso de  
Siniestro

Periodo de espera: 120 días posteriores a  
la presentación de la notificación de  
posible siniestro, para el recobro o pago.



Indemnización al  
\_\_\_\_\_ % de la  
línea autorizada





Muchas Gracias.



TLC MAGAZINE MÉXICO  
**HAGAMOS  
UN TRUEQUE**

PODCAST DE TLC MAGAZINE MÉXICO



Escúchanos en:

