

Insight

Cobrança Internacional da Euler Hermes na América Latina

Desde maio de 2011, a área estratégica de Cobrança Internacional, situada no México, tornou-se fornecedora de serviços para cobranças de créditos na América Latina. No primeiro ano, uma equipe compacta conseguiu gerenciar mais de 700 casos que totalizaram valor superior a US\$ 24 milhões. Ao longo de 2012, foi possível duplicar os resultados e, para 2013, embora tenhamos uma meta ambiciosa, alcançamos o “*breakeven point*” no final do primeiro trimestre.

Utilizando a rede mundial de Cobrança Internacional da Euler Hermes, foi possível oferecer o serviço ativo para uma média de 110 segurados e outros clientes que não possuem seguro; estes últimos representam a maior oportunidade de crescimento e o maior desafio para o futuro.

A América Latina é bem conhecida como um mercado desafiador para a recuperação de créditos, onde os resultados na esfera amigável fornecem sensíveis benefícios – com me-

lhor lucro real – em comparação aos processos litigiosos, morosos e complexos.

Em grandes empresas a EH possui uma ferramenta extraordinária de pressão, que é o gerenciamento de limite de crédito e informações financeiras, no entanto, os cobradores enfrentam problemas relacionados a tendências negativas dos setores, problemas de fluxo de caixa, e, claro, identificar e entrar em contato com o tomador de decisão pode ser sempre um obstáculo, ao mesmo tempo lidar com infundáveis promessas de parcelamento, que precisam ser cuidadosamente acompanhadas de perto.

Nas pequenas e nas médias empresas, o desafio é maior, a pressão de reduzir ou cancelar o limite de crédito internacional com os segurados, por vezes, não é um argumento válido para se recuperar a dívida. Algumas empresas podem desaparecer de um dia para outro sem deixar vestígios, e as referências comerciais são escassas, mas a utilização de relacionamento pessoal e de confiança são a chave para alcançar uma negociação satisfatória.

A EH trabalha sempre no sentido de manter a relação comercial, pois, no final, busca uma solução para os clientes dos segurados ou contratantes.

Jorge P. Pedemonte Loch

Responsável por Cobrança na América Latina, RH e Comunicação Euler Hermes México

Dívida assemelha-se a frutos do mar, pois, “quanto mais fresco, melhor”. O ponto-chave é o tempo que a equipe de cobrança leva para se aproximar de forma eficiente do devedor.

A centralização da cobrança cria uma economia de escala: quanto mais casos, mais recuperações; logo, mais resultados para a seguradora. Com este ciclo virtuoso a EH oferece maior valor agregado para os clientes.



Aumento do preço de imóveis: existe o perigo de bolha imobiliária no Brasil?

Gustavo Álvares Ferreira
Senior Industry
Sector Credit Analyst

"Não é normal que os preços dobrem (em tão pouco tempo). É algo que precisa ser estudado e debatido."

Robert Shiller,
Professor da Universidade de Yale

"Em conversas com o Banco Central, a Caixa Econômica Federal e a Associação Brasileira de Crédito Imobiliário (Abecip), descartamos completamente a hipótese de uma bolha aqui".

Celso Petrucci,
Economista-chefe do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo (Secovi-SP)

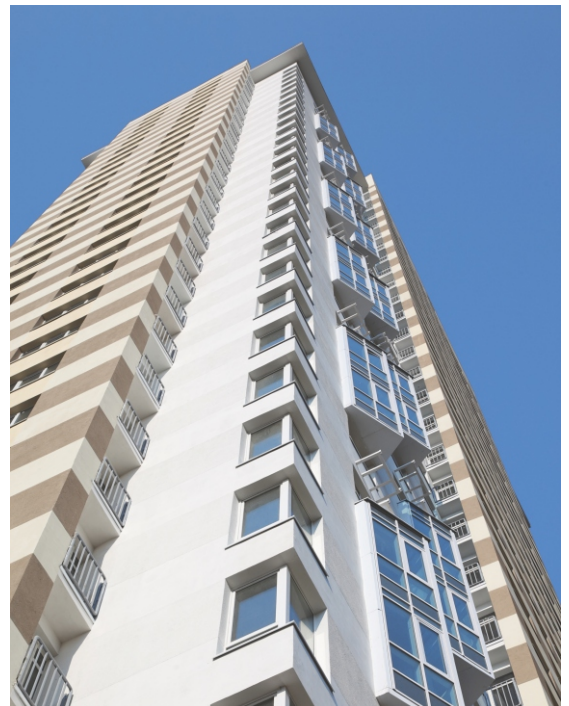
O debate sobre a escalada dos preços dos imóveis no Brasil e uma possível formação de bolha imobiliária vem ganhando destaque recorrente nos jornais e em diversos fóruns sociais na internet, atraindo diversas opiniões sobre o assunto. Afinal, está se formando no país uma bolha imobiliária ou o forte aumento dos preços tem fundamento? A verdade é que esse debate está esquentando diante dos últimos sinais dados pelo próprio mercado.

O crédito imobiliário nunca esteve tão farto. Em 2001, o total de financiamento imobiliário representava apenas 1,8% do Produto Interno Bruto (PIB). Em junho deste ano, essa razão pulou para 7,5%, totalizando R\$ 49,6 bilhões, ancorado pelo crescimento econômico e por melhores condições de financiamento, sobretudo no que tange a prazo e a juros. A procura por imóveis pressionou os preços, que duplicaram nos últimos 5 anos, gerando lucro fácil para investidores. A combinação de crédito farto, preços em alta e movimentos especulativos também estava presente no colapso do mercado imobiliário dos EUA, em 2008. Será o Brasil a nova bola da vez?

Alheio às singularidades do mercado brasileiro, o economista Robert Shiller, que ficou conhecido por prever a bolha imobiliária nos EUA, comentou que há indícios de formação artificial de preços no Brasil. Segundo ele, os preços deveriam acompanhar os custos da construção, que deveriam cair, e não subir, dado que a tecnologia da construção vai sempre melhorar. Conforme Shiller pesquisou, os preços dos imóveis subiram nos EUA de acordo com a inflação, desde 1890, apesar do enorme desenvolvimento obtido pelo país nesse período. Por isso, ele alerta que não é normal os preços subirem ininterruptamente.

Argumentos contrários alegam que o aumento dos preços no Brasil reflete o aumento dos custos de ter-

renos, mão de obra e materiais de construção, e que a demanda se mantém consistente, suportada por um déficit de 5,6 milhões de habitações no país. De concreto mesmo, percebe-se uma acomodação dos níveis de preços acompanhada por uma redução dos negócios. Em julho deste ano, as vendas de imóveis novos residenciais em São Paulo caíram 56,8% em relação a junho. De acordo com o Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo (Secovi-SP), trata-se de uma sazonalidade típica do período, mas o sindicato já espera uma desaceleração tanto das vendas quanto dos lançamentos no segundo semestre deste ano. Como ninguém tem bola de cristal para adivinhar o futuro, talvez o momento atual seja realmente de cautela, principalmente para os investidores, pois, segundo Shiller, assim como ocorre no mercado acionário, é preciso sempre evitar ativos caros.



Grupo Euler Hermes apresenta sólido resultado no primeiro semestre de 2013

O volume de emissões de prêmios do grupo Euler Hermes aumentou em 5,3% no primeiro semestre de 2013 comparado com o mesmo período de 2012, superando novamente o marco de € 1 bilhão, totalizando € 1.252,7 milhões e uma taxa de retenção de prêmio recorde de 92%. No segundo trimestre, alcançamos o recorde de faturamento de € 633 milhões. As regiões que apresentaram maior crescimento foram Ásia (24,1%) e Américas (9,1%).

A despeito de um crescimento de insolvências nos principais mercados (estimativa mundial de + 8%), a rentabilidade e o lucro operacional cresceram 6,2% (total de € 253,4 milhões) comparado ao primeiro semestre de 2012.

Para informações financeiras completas, acesse: www.eulerhermes.com/finance

Declaração de Volume de Negócios

Gestão de Apólice

Os segurados, em suas atividades mercantis, não conseguem identificar previamente quais os clientes incorrerão em inadimplência e, tampouco, a extensão dessas perdas; todavia, sabem que, potencialmente, sofrerão prejuízo e, conseqüentemente, terão um sinistro.

Por conta dessa área cinzenta das relações e considerando o dinamismo da operação, a seguradora somente será comunicada sobre o faturamento após sua realização; logo, é importante se ter a visão integral das vendas, motivo pelo qual as apólices de Seguro de Crédito são norteadas pelo princípio da globalidade.

Fábio Konder Comparato ensina: "A prática da apólice global no Seguro de Crédito visa a impedir que o

segurado discrimine os riscos que devam ser abrangidos pela garantia. Economicamente, a operação de seguro não é uma operação individual, mas coletiva: ela se baseia na lei dos grandes números e na compensação de bons e maus riscos. Se fosse dado ao segurado submeter, segundo as suas conveniências, os créditos que bem entendesse à garantia do seguro, é óbvio que este seria tão só o seguro dos maus riscos"*.

Conclui-se, portanto, que a Declaração de Volumes de Negócios deve contemplar a totalidade dos negócios efetivados com Garantidos Cadastrados ou Garantidos não Cadastrados, independentemente do valor da Cobertura.

*Fonte: O Seguro de Crédito, RT, São Paulo, 1968, p. 109

Lamia Salha
Senior Legal and
Claims Analyst

Com a Declaração de Volume de Negócios, segurado e seguradora serão beneficiados: a seguradora receberá o prêmio devido e indenizará a perda de todos os seus negócios declarados, respeitadas as condições gerais da apólice.

Monitoramento de Riscos

Análise de Risco

Vendas a prazo exigem cuidado e é comum que existam dúvidas no mercado de Seguro de Crédito sobre a análise e o monitoramento da carteira de risco dos segurados. Compradores novos são desconhecidos e a análise em si é a porta de entrada para novos clientes na carteira. Conhecer seus números financeiros dá ideia do volume de exposição de risco de crédito que o segurado pode tomar e do volume de vendas que o comprador é capaz de absorver. Conhecer seu histórico de pagamentos mostra como tem sido seu comportamento no mercado e sua probabilidade de não pagamento das vendas feitas a prazo.

Analisar e monitorar risco exige mudança de processos, tanto da área de vendas como da área financeira. À primeira interessa vender, enquanto à segunda, interessa a lucratividade, e esse embate é constante nas empresas. Com margens apertadas e competição acirrada, vendas malfeitas resultam em perda de margens de lucro. Em um cálculo rápido, uma venda não paga com margem de lucro de 5% exige 20 vendas de mesmo valor para compensar o prejuízo. Assim, analisar compradores e monitorar seu comportamento é obrigação de todo gestor, e o *board* de cada empresa deve ter políticas e ferramentas eficientes para proteção contra o risco de não pagamento.

O risco de não pagamento existe, mas é controlável. O Seguro de Crédito é uma ferramenta útil para evitar prejuízos em vendas malsucedidas: monitorando os compradores do segurado, a Euler Hermes o protege contra o risco que eles representam. Se um

comprador se torna um devedor, outros segurados protegidos pela EH que vendem para o mesmo comprador serão avisados e não mais venderão a prazo. Sem prazo de crédito, o devedor se vê forçado a quitar suas dívidas.

O Seguro de Crédito também é capaz de identificar redes de fraudadores. Recentemente, a Euler Hermes pagou indenização de R\$ 500 mil a um de seus segurados, causada pelo não pagamento de um de seus compradores. O processo de recuperação da dívida contra o devedor identificou os seguintes indícios de fraude: o devedor assinava planos de pagamento da dívida e não os honrava; a retirada da mercadoria havia sido feita com transporte terceirizado e na localidade do vendedor; os dados financeiros do devedor eram muito bons à época da análise de crédito, e na mesma região da sede do devedor existiam 12 outros registros de empresas que apresentavam o mesmo sócio em comum e os mesmos endereços. Assim, todas as empresas integrantes desta possível rede de fraudes foram devidamente identificadas e não puderam mais comprar a crédito de outros segurados da Euler Hermes.

Portanto, a análise e o monitoramento constituem elementos essenciais de proteção para vendas a prazo. Dependendo da margem de cada empresa, dívidas não pagas, seja por incapacidade financeira do comprador, seja por fraude, podem causar um sério problema no fluxo de caixa. Ter Seguro de Crédito é a solução mais eficiente para evitar surpresas.

Luciano Mendonça
Commercial
Underwriting
Superintendent

Dormir bem: um passo para uma vida mais saudável

O sono abrange o período de repouso, normalmente em intervalos diários, com aproximadamente 7 ou 8 horas de duração. Podemos dividir esse período em duas fases: NREM (*Non Rapid Eye Movement* ou Movimento Não Rápido dos Olhos), responsável por 75% do período total do sono e muito importante para o corpo – é nela que ocorre a recuperação de energia física –; e REM (*Rapid Eye Movement* ou Movimento Rápido dos Olhos), caracterizada pela intensa atividade cerebral, quando ocorrem os sonhos. Embora não resulte em um descanso profundo, ela é importante para nossa recuperação emocional.

Durante o sono, o organismo realiza algumas funções importantíssimas para a nossa saúde e para o nosso bem-estar, como o fortalecimento do sistema imunológico, a renovação das células, a consolidação da memória e quando os radicais livres são neutralizados. É nesse momento, também, que os hormônios reguladores do crescimento e do controle do apetite, por exemplo, são liberados.

Portanto, dormir, além de renovar as energias para o dia seguinte, garante o equilíbrio do organismo. No entanto, é importante entender que dormir muito

não significa necessariamente dormir bem. O segredo está na qualidade do sono.

Quando existe algum problema de saúde, como apneia, insônia, bruxismo ou outro que atrapalhe o sono, é necessário buscar ajuda, pois uma noite mal dormida resulta em mal-estar, como irritação, cansaço, dor de cabeça, indisposição – problemas que afetam a própria saúde, o ambiente profissional e a vida em família.

Sendo assim, para aqueles que acreditam que dormir é uma perda de tempo, fica a dica: além de repor a energia, dormir é um antídoto contra problemas bem mais graves do que as visíveis olheiras.

Benefícios do sono

- Fortalece o sistema imunológico, diminuindo a vulnerabilidade a doenças.
- Auxilia na produção do hormônio da saciedade (leptina), ajudando no controle de peso.
- Ajuda a memória e estimula a criatividade.
- Incentiva a ação da insulina, diminuindo os riscos de diabetes.
- Ajuda a prevenir pressão alta e problemas do coração, principalmente para a mulher.



Expediente

O jornal Insight é uma publicação gratuita da Euler Hermes Seguros de Crédito S.A. cujo conteúdo tem caráter meramente informativo. As informações fornecidas neste exemplar não implicam recomendação de uso nem garantia de sua aplicabilidade por parte da Euler Hermes Seguros de Crédito S.A.

Colaboradores Euler Hermes: Débora Tavares, Fernando Cirelli, Gustavo Álvares Ferreira, Lamia Salha, Luciano Mendonça, Maria Luiza Mendes e Sheila Saraiva.
Coordenação geral: SR2 Comunicação e Eventos
Projeto gráfico, textos e editoração: Nexis Comunicação
Revisão: Viviane Akemi Uemura

 **EULER HERMES**
Our knowledge serving your success

Euler Hermes Seguros de Crédito S.A.
Av. Paulista, 2421 - 3º andar - Jardim Paulista
CEP 01311-300 - São Paulo - SP
Tel.: (55 11) 3065-2260
www.eulerhermes.com.br

A company of **Allianz** 