

Insight

Benefícios do Seguro de Crédito para os bancos

Há alguns anos o Grupo Euler Hermes tem oferecido em âmbito global seus produtos para os bancos, principalmente para a proteção contra o risco de inadimplência. No entanto, os bancos estão cada vez mais utilizando os produtos da EH como fonte de mitigação de risco de crédito. O *know-how* e os benefícios potenciais dos produtos da EH atendem aos mais exigentes critérios bancários de reconhecimento de uma garantia condicional.

A EH entende a relevância da gestão de relacionamento com clientes em bancos com amplo programa de alocação de capital e, por isso, seu foco está em como os bancos percebem o contas a receber (recebíveis) como parte de sua avaliação de crédito. Por um lado, o banco pode considerar os recebíveis como um colateral (financiamento de recebíveis), mas também pode considerá-los na avaliação geral do risco de crédito para outra operação financeira.

A oferta de produtos para bancos pode ser resumida em três linhas de negócios:

Seguro de Crédito Comercial de curto prazo

- Via indireta para a mitigação de risco de crédito: a apólice é adquirida por um cliente do banco. O cliente do banco (segurado) tem o controle sobre as condições da apólice e é o beneficiário de qualquer indenização.
- Via direta para a mitigação de risco de crédito: a apólice é adquirida por um banco com recebíveis de múltiplos cedentes ou uma apólice com recebíveis de único

cedente. O banco tem o controle parcial sobre as condições da apólice, enquanto algumas condições permanecem sob o controle do cliente do banco (cedente dos recebíveis).

- Uma apólice de Seguro de Crédito Comercial de curto prazo também pode ser adquirida por uma Sociedade de Propósito Específico – SPE criada por um banco, que é uma apólice de securitização de recebíveis.

Seguro de Crédito Comercial de médio prazo, também conhecido como Seguro de Cobertura Transacional – disponível em alguns países.

- Via direta: a apólice é adquirida por um banco. O banco tem o controle sobre algumas condições da apólice.

Garantias (disponíveis em alguns países)

- Garantias de performance são vendidas pelo banco aos seus clientes. A EH terá uma subparticipação dessas garantias, permitindo que o banco compartilhe o risco.

Considerando que os bancos possuem diferentes requisitos operacionais, diversos padrões e modelos de alocação de capital e buscam garantias adicionais para mitigação de risco de crédito, as apólices são customizadas. É neste contexto que a experiência da EH faz a diferença.



Guilherme Spadinger

Head of Group Distribution & Partnerships Euler Hermes Paris - France

Varejo: resultados de 2013 e perspectivas para 2014

Ulisses Ferreira Farias
Credit Analyst

**Luiz Gustavo
Martinelli Vieira**
Credit Coordinator



O comércio varejista brasileiro registrou, em 2013, a pior taxa de crescimento dos últimos dez anos. A expansão de 4,3% no volume de vendas em relação a 2012 ficou bem abaixo do valor observado em 2012, de 8,4% em relação a 2011.

A performance registrada é reflexo do moderado crescimento de importantes indicadores macroeconômicos em 2013, como a massa salarial real, que avançou apenas 2,6% no período – o menor crescimento desde 2004 devido principalmente à perda de dinamismo do mercado de trabalho que, apesar de manter uma taxa de desemprego considerada baixa, de 5,4%, registrou um avanço bem tímido da população ocupada, de apenas 0,7% – e um cenário inflacionário cada vez mais resistente e generalizado, com o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) encerrando o ano em 5,9%.

Adicionalmente, o crédito, força motriz da expansão do varejo, encareceu com os sucessivos aumentos da taxa básica de juros (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia - SELIC), movimento realizado pelo governo na tentativa de conter a trajetória de inflação. Por outro lado, os bancos tornaram-se mais restritivos e a taxa de inadimplência, que havia acumulado

alta de 12,18% em 2012, registrou alta de apenas 2,33% em 2013, conforme dados da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL).

O advento da Copa do Mundo, já contemplado nas expectativas para este ano, beneficiará especificamente o comércio de eletroeletrônicos da linha marrom. De acordo com as projeções da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), o evento deve elevar em cerca de R\$ 826 milhões a receita na comercialização destes itens no segundo trimestre, um crescimento de até 2,8% nas receitas comparado aos três primeiros meses do ano.

Ainda assim, a expectativa para o setor de varejo como um todo, neste ano, contempla um crescimento menor do que o observado em 2013, em torno de 4% sobre o volume de vendas, devido (1) ao menor reajuste do salário mínimo, de 9% para 6,8% entre 2013 e 2014; (2) ao crescimento do endividamento das famílias, de 7,5% em 2013, muito influenciado pelo aumento dos juros; e (3) à queda na intenção do consumo das famílias, conforme apresentado pela CNC, tendo o índice recuado 3,3% em março deste ano em relação a fevereiro, e 5,1% em relação ao mesmo período de 2013.

Euler Hermes reforçou sua liderança no setor em 2013 e registrou receita recorde

- Receita total de € 2,486 bilhões, crescimento de 3,7% em comparação com 2012;
- Lucro operacional robusto de € 458,6 milhões, aumento de 6,2%, desempenho excepcional no contexto do difícil ambiente econômico;
- Lucro líquido subiu 2,7%, para € 313,7 milhões;
- Dividendo proposto de € 4,2 por ação, aumento de 5%.

*As informações financeiras completas estão disponíveis no site da Euler Hermes:
<http://www.eulerhermes.com/finance/>*

Conheça a proteção do Compromisso em Curso

Gestão de Apólice

O ciclo produtivo das empresas manufatureiras depende do cumprimento de uma série de etapas até sua conclusão.

Como as operações creditícias revestem-se de dinamismo, a redução de limite e até mesmo o seu cancelamento podem surgir durante o curso do mencionado ciclo.

Nesta hipótese, a fim de evitar que o segurado fique desassistido no caso de um processo em adiantada fase, as condições gerais da apólice contemplam um mecanismo protetivo diante desta iminente perda monetária.

Trata-se de um recurso denominado “Compromisso

em Curso”, que disciplina que a cobertura anteriormente em vigor poderá ser mantida pela seguradora.

Para isso, ela deve avaliar a perda máxima que o segurado pode sofrer, os pedidos efetivados entre as partes nos últimos seis meses e deve se certificar da inexistência de outros débitos anteriores, portanto, o segurado deverá enviar tais dados à seguradora.

Essa prerrogativa beneficia sobremaneira as vendas do segurado em um determinado período de tempo, já que as operações a serem realizadas, ou seja, o compromisso de entregar a mercadoria deve ser cumprido, em decorrência da relação mercantil, contudo, a certeza de pagamento encontra-se nitidamente fragilizada.

Maria Luiza Ferreira Mendes
Legal & Claims Manager

Antecipações de cambiais com Seguro de Crédito

Análise de Risco

Para que as empresas brasileiras sejam competitivas no comércio internacional, é necessário oferecer produtos de qualidade a preços competitivos e oferecer prazo de pagamento ao importador, ou seja, ter a capacidade de financiar o seu comprador. Dessa forma, todas as empresas que atuam no comércio exterior devem estar preparadas para saber como recorrer aos financiamentos ao comércio exterior que as tornem competitivas internacionalmente.

Entre os financiamentos mais utilizados destacamos o Adiantamento de Contrato de Câmbio (ACC), na fase pré-embarque, que é o financiamento para fabricação e estocagem da mercadoria a ser exportada, e, na fase pós-embarque, o Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE), que financia a comercialização da mercadoria exportada.

O ACE é um conhecido mecanismo de financiamento à exportação pós-embarque e que, em conjunto com o Seguro de Crédito, torna-se um instrumento eficaz para o financiamento das exportações com mitigação de risco de crédito, sendo um fator de estímulo à competitividade junto ao mercado externo. Para realizar um ACE, o exportador deve procurar um banco comercial autorizado a operar em câmbio. Tendo li-

mite de crédito com o banco, o exportador celebra com esse banco um contrato de câmbio no valor correspondente às exportações que deseja financiar ao comprador no exterior, com a concessão de prazo de pagamento.

Após o embarque dos bens, o exportador entrega os documentos da exportação e as cambiais da operação ao banco e celebra um contrato de câmbio para liquidação futura. Então, o exportador pede ao banco o adiantamento do valor em reais correspondente ao contrato de câmbio, assim, realiza a antecipação de cambiais das vendas a prazo, antecipando a receita da sua exportação vendendo o seu crédito para o banco.

A operação poderá ser com ou sem direito de regresso contra o exportador e a apólice de seguro de crédito poderá ser a garantia da operação. Para a realização da operação, o banco irá solicitar ao exportador um Seguro de Crédito, que substituirá a garantia bancária, mitigando o risco de crédito da operação. Por meio de uma cessão de direitos indenizatórios, o exportador transfere ao banco o benefício da indenização, caso o importador não realize o pagamento. A liquidação da operação se dá com o recebimento do pagamento efetuado pelo importador.

Guilherme Bastos
Manager of Sales and Marketing

A Euler Hermes é a líder no Brasil na distribuição de Seguro de Crédito no canal bancário e detém o conhecimento e a experiência para a realização e a estruturação de operações de ACE com Seguro de Crédito.

Fonte:

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC): www.mdic.gov.br

Como melhorar a comunicação e criar um ambiente profissional leve e descontraído

Débora Tavares
Senior Human
Resources Specialist

Refletir sobre a forma com a qual interagimos com o mundo pode ser o início saudável de uma comunicação adequada e eficaz. Pensar no modo com que tratamos as pessoas nas mais variadas situações (de elogio ou crítica), sobre a forma que recebemos as informações que nos são transmitidas (com atenção ou com a pressa do dia a dia) e reconhecer se estamos sendo bons ouvintes, capazes de perceber a mensagem enviada em sua totalidade, são exercícios importantes para reconhecer os pontos em nossa comunicação que necessitam de melhoria.

A empatia, capacidade de colocar-se no lugar do outro no momento da conversa, é ingrediente fundamental para um diálogo e uma convivência mais saudáveis.

Seguem sugestões para o sucesso dessa prática:

- Perceber as necessidades ou dificuldades do colega de trabalho escutando-o atentamente e, então, estabelecer um diálogo com o objetivo de auxílio mútuo e respeito;
- Buscar a objetividade, sem que interfira, é claro, no

entendimento do que se deseja falar: evitar que o assunto seja excessivamente longo, objetivar o foco principal de forma lógica, centrando-se na mensagem que se deseja transmitir, faz com que a conversa seja agradável e inteligível;

- Usar de gentileza, tranquilidade e assertividade nas palavras, torna a comunicação atraente e respeitosa, além de abrir caminho para um relacionamento profissional amistoso e cooperativo;
- Confirmar se a mensagem foi assimilada por ambas as partes.

Escutar com atenção e fazer-se entender não é tarefa tão fácil durante uma conversa, no entanto, vale o esforço, pois a boa comunicação diminui mal entendidos e traz clareza para a solução de dificuldades. Além disso, cria um ambiente profissional leve e descontraído para toda a equipe.

Considerando a comunicação um assunto importante, na próxima edição do *Insight Euler Hermes* abordaremos um tema bastante atual: Comunicação verbal x Comunicação virtual. Até lá.



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, Guilherme Bastos, Luiz Gustavo Martinelli Vieira, Maria Luiza Ferreira Mendes e Ulisses Ferreira Farias.

Coordenação geral: SR2 Comunicação e Eventos

Projeto gráfico, textos e editoração: Nexis Comunicação

Revisão: Viviane Akemi Uemura

Tiragem: 8.500 exemplares



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