



Póliza Py

Para empresas pequeñas que buscan un gran futuro



PYMES con las siguientes características:

- Facturación mínima de ventas a crédito de 100K€ y máxima de 4M€.
- Sin gran estructura/tiempo para realizar gestiones administrativas
- Vocación de crecimiento.
- Búsqueda de un producto sencillo, que le de tranquilidad para aceptar nuevos pedidos..
- Sin ventas mayoritarias a Sector Público.
- Que no sean Minoristas.
- Mercado Nacional y/o Internacional

Encontrar clientes y cómo hacer frente a la competencia son las principales preocupaciones de las Pymes Españolas (Informe SAFE del BCE).

El coste de encontrar clientes es alto, pues hay que comprar información y analizarla. El coste en el extranjero se multiplica y a menudo, la información no está disponible.

La póliza permite vender con seguridad, pues el objetivo del seguro de crédito es minimizar las pérdidas por las ventas a crédito impagadas que pueda sufrir una empresa.

Nicho objetivo: Pequeña empresa que busca crecer con seguridad.

Póliza Py

Prima fija en función del tramo de facturación que le corresponde al asegurado.

Tarifa plana de gastos de clasificación en nacional y exportación. El número de clasificaciones incluidas en la tarifa plana permite clasificar todos los clientes en cartera y prospectar sin gastos adicionales en España y Exportación.

El cliente del asegurado, una vez clasificado, se monitoriza de manera continua y gratuita por la compañía. Revisando los límites y la cobertura en función de esta revisión. Si el grade mejora se produce un incremento automático del límite.

No se producen ajustes de prima al final del año en función de las ventas. El asegurado no debe notificar sus ventas finales a la compañía.

No se facturan prima extra (malus) en caso de alta siniestralidad.

No se notifican los meros retrasos. Sólo los impagos transcurridos 90 días desde el vencimiento impagado

Se pueden alcanzar acuerdos de pago con el cliente dentro del plazo de notificación del siniestro dado sin necesidad de notificar nada a la aseguradora.

Indemnización del siniestro a los 4 meses

Coste total de la Póliza conocido desde el principio y sin sobresaltos ni imprevistos para el flujo de caja del cliente.

Pólizas de la Competencia

Se establece una prima provisional que se calcula función de todas las ventas de la compañía multiplicadas por una tasa, que varía en función de la facturación, y se reajusta a final de año.

Se cobra cada clasificación y revisión con precios distintos en nacional y exportación. El precio de nacional por clasificación varía desde 10€ por clasificación para los límites pequeños hasta 25€ para los límites grandes y exportación desde 40€ hasta 100€.

Se cobra cada revisión con precios distintos en nacional y exportación. Si el asegurado necesita más límite debe solicitarlo a la compañía con el consiguiente gasto y con la posibilidad de que la compañía no acepte el incremento.

Notificación de todas la ventas realizadas por cada cliente e incluso con detalle de factura. Si las ventas no son notificadas en debido tiempo y forma, esas facturas quedan excluidas de la cobertura de la póliza. Al final del año, la prima puede ajustarse al alza en función de las ventas notificadas.

La prima se reajusta al final del año en el caso de que se haya sobrepasado un límite de siniestralidad.

Notificación de todas las faltas de pago cada vez que un cliente se retrasa.

Obligación de pedir prórroga por acuerdos de pago alcanzados con el cliente, de ponerlos por escrito y, en algunos casos, se cobra por cada prórroga pedida.

Cobro del siniestro hasta los 6 meses.

El coste varía en función de la ventas, la siniestralidad y las clasificaciones solicitadas.

Es demasiado caro / La prima supera mis deudas incobrables

- En el coste no tiene que pensar solo en los impagados. La póliza le ofrece la posibilidad de asumir nuevos clientes y pedidos conociendo de antemano su solvencia. Una tarea fundamental a la hora de vender a un nuevo cliente es analizar su balance para ver si puede pagar. El coste de la información es alto y, a veces, difícil de conseguir y además tiene que perder su tiempo analizándola. Con la póliza, toda esta tarea la realiza Solunion por usted
- Por otro lado, si tiene en cuenta el negocio adicional que podría asumir con la póliza, en realidad, la póliza prácticamente se paga sola.
- Me han dicho que sus márgenes de ganancia son del **5 %**, por lo tanto, solo necesitaría unas ventas adicionales para cubrir el coste y, todo después de eso, es ganancia.
- Ejemplo:

Facturación	Margen	Coste total	ventas adicionales para cubrir el coste
900.000 €	5%	4.900 €	98.000 €

El servicio de prospección de la póliza incluido en el coste le permite vender más y compensar la prima.

Mi siniestralidad es menor que el coste de la póliza y además, si vendo más, también tendré más siniestros y ¿qué pasa si no me los cubren todos?

Cliente sin Póliza			
Ventas	Margen	Impagos	Beneficio ((Ventas*Margen)-Impagos)
900.000	5%	3.000	42.000

Un Asegurado prudente aumentará su cartera de clientes o sus ventas gracias a la póliza lo necesario para compensar el precio de la póliza, vendiendo siempre respetando el límite de la aseguradora.

Cliente con Póliza prudente						
Ventas	Margen	Impagos	Indemnización	Beneficio	Coste póliza	Beneficio ((Ventas*Margen)-Impagos+Indemnización-Coste póliza)
1.058.824	5%	3.600	3.060	52.401	4.900	47.501

Gracias a la póliza, su beneficio se ve incrementado incluso aunque incrementen sus impagos proporcionalmente al incremento de ventas. El incremento de impagos es un escenario poco probable gracias a la monitorización de los clientes que hace Solunion.

Cliente audaz							
Ventas	Margen	Impagos	Cubiertos por la póliza	Indemnización	Beneficio	Coste póliza	Beneficio ((Ventas*Margen)-Impagos+Indemnización-Coste póliza)
1.500.000	5%	10.000	5.000	4.250	69.250	4.900	64.350

Un Asegurado audaz ampliara su cartera de clientes y aumentará sus ventas en gran medida, e incluso en algún caso, excederá el límite concedido por la aseguradora para su cliente.

Gracias a la póliza, a pesar de que tenga cubiertos solo parcialmente los impagos su beneficio se verá protegido y puede sacar partido de su estrategia audaz.

*Ejemplo sin gastos de recobro que de existir se sumarían la pérdida cubierta y se indemnizarían.

¿Cómo sé que no me quitarán la cobertura a medio plazo?

- La cobertura se basa en el grade de su cliente que representa su solvencia y su capacidad para hacer frente a los pagos. Por tanto, la cobertura solo varía en caso de que la situación de su cliente varíe negativamente y la probabilidad de que impaga y le genere pérdidas crezca sustancialmente.
- Por otro lado, tiene que tener en cuenta que, si la calidad crediticia de su cliente mejora, su grade mejorará y usted podrá venderle más con la cobertura de la póliza.

Todos mis nuevos clientes tienen que pagar por adelantado

- Gracias a la póliza, ahora podrá usted facilitar pago a crédito, dándole una ventaja diferencial frente a sus competidores, con la garantía de la cobertura que le ofrece la póliza. De esta manera, puede incrementar su cartera de clientes y evitar perder clientes frente a otros competidores que ofrezcan pago a crédito.

- **Tengo muchos clientes pequeños de los que no es fácil conocer su información financiera, pero yo los conozco bien.**
- **Cuando vi otras pólizas de otras aseguradoras no me daban cobertura porque ellos no los conocían.**

Contratando el módulo de anónimos esta póliza, cubre de manera automática todos aquellos clientes conocidos por usted con los que haya tenido, al menos, dos experiencias positivas de pago, siempre que no tenga impagados. La cobertura para estos clientes es del 60%, si necesita más cobertura deberá pedir un grade.

Mis clientes son conocidos y seguros, no veo ningún riesgo de impago.

Pese a que sus clientes sean seguros, no sabe si los clientes de sus clientes lo son, por lo que su cliente podría sufrir un impagado que le impida pagarle a usted, produciéndose de esta manera una cadena de impagados que podría afectarle y ocasionarle grandes pérdidas.

No tengo tiempo para gestionar la póliza y no puedo dedicar a una persona para hacerlo

- Lo bueno de esta póliza es que, al contrario de las que existen en el mercado, es muy sencilla. De hecho, podemos decir que es la más sencilla del mercado.
- Además, al encargarse Solunion de la clasificación y del seguimiento de los riesgos y de la gestión del recobro, al final no solo no pierde tiempo, si no que puede dedicar recursos a otras tareas.
- Como le comenté, en esta póliza no se declaran ventas y no se ajusta la prima.

¿Y cómo se que me van a cubrir los siniestros y no se buscarán alguna excusa porque me he olvidado cualquier cosa?

- La póliza es sencilla pero debe leerla para conocer los detalles relativos a la cobertura y, en caso de duda, siempre puede llamar a Solunion, que tiene un centro de asesoramiento especializado.
- Las principales cuestiones relativas a la cobertura: Límite de crédito adecuado, suficiente y en vigor cuando se realiza la venta, plazos de la póliza, facturación, plazo máximo de venta, plazo de levantamiento de automático de cobertura y declaración de siniestro.

¿Y si contrato la póliza y luego resulta que no conocen a mis clientes y no tengo cobertura?

- Solunion le ofrece la posibilidad de cancelar la póliza si no existe ninguna cobertura en, al menos, el 70% de sus clientes clasificados.
- En todo caso, siempre puede contratar el módulo de anónimos, que le permite tener cobertura automática sobre sus clientes que no tengan impagos anteriores y a los que les haya vendido ya con éxito en el pasado.

Muchas gracias por su atención

