

# Seguro de Crédito

Instrumento vital  
para a gestão  
das empresas

*Coleção*  
KEEP IT  
SIMPLE  
**MDS**



**Berta Cunha**  
com a colaboração  
de **Marcos Polónia**

**MDS**  
Publications

# Seguro de Crédito

Instrumento vital  
para a gestão  
das empresas



**Berta Cunha**  
com a colaboração  
de **Marcos Polónia**

**MDS**  
Publications

---

**Título do Livro:** Seguro de Crédito –  
Instrumento vital para a gestão das empresas

**Autores:** Berta Cunha  
com a colaboração de Marcos Polónia

**Coleção:** Keep It Simple

**Editor:** MDS Group

**Tiragem:** 250 exemplares

**Data de impressão:** Fevereiro 2021

**Depósito Legal:** 479481/21

**ISBN:** 978-989-54810-1-9

**Impressão:** Lidergraf, Sustainable Printing

## Sumário

- 6** | Introdução
- I. O seguro**
- 9** | De que modo se podem proteger os negócios empresariais da evolução económica desfavorável?
- 11** | O seguro de crédito visa cobrir o risco de crédito concedido pelas empresas aos seus clientes?
- 13** | Quais as principais vantagens do seguro de crédito?
- 15** | Quais os riscos cobertos pelo seguro de crédito?
- II. Origens e Mercado**
- 17** | Como surgiu este tipo de seguro e como evoluiu até aos dias de hoje?
- 19** | Como se caracteriza o mercado mundial de seguro de crédito?

**22**

Como é que tem evoluído o seguro de crédito nos países onde a MDS opera?

**23**

Como é que as empresas podem contratar o seguro de crédito?

### **III. Mercados Externos**

**25**

Se a empresa vender nos mercados externos ou estiver a ponderar a sua internacionalização, como deve cobrir o risco nesses mercados?

**27**

Se a empresa tiver empresas associadas noutros países, como pode gerir o risco de crédito do grupo?

### **IV. Risco Político**

**29**

Como funciona esta cobertura em países de maior risco?

### **V. Funcionamento Operacional**

**33**

Que tipo de empresas deve contratar o seguro?

**34**

Como funciona o seguro de crédito?

**36**

Que medidas as empresas devem implementar para melhor aproveitar as potencialidades do seguro?

## VI. Exemplos

- 37 | Diversificação de mercados e clientes
- 39 | Acesso a financiamento bancário
- 40 | Existem serviços complementares de Risk Management que possam ajudar as empresas a gerir os seus riscos de crédito?

## VII. Conclusão

- 42 | Qual será a evolução futura do mercado de seguro de crédito?
- 44 | Que conselho daria às empresas que assumem risco de crédito?
- 45 | **Evolução histórica do conceito de seguro de crédito**

**Maior segurança, maior capacidade para crescimento dos negócios, informação atualizada e detalhada e apoio especializado são alguns dos benefícios que as empresas adquirem ao contratar soluções de seguro de crédito.**

No atual cenário de crise pandémica que tem afetado a vida, saúde e economia de pessoas, empresas e organizações em todo o mundo, temos assistido a um forte agravamento do número de insolvências e de incumprimento nos pagamentos. Neste contexto de recessão económica global, sem precedentes, o seguro de crédito assume-se como uma ferramenta fundamental para a gestão e proteção dos ativos das empresas e do seu desenvolvimento sustentável.

Berta Cunha, consultora da MDS nas áreas de Crédito e Caução e com uma larga experiência profissional no setor, em colaboração com Marcos Polónia, Diretor de Crédito e Caução na MDS Portugal, partilham neste livro os conceitos essenciais do seguro de crédito, as suas principais vantagens e coberturas, os impactos do risco político e a evolução histórica até aos dias de hoje, entre outros temas de interesse.



*Berta Cunha*



*Marcos Polónia*

“ O SEGURO DE CRÉDITO É UMA FERRAMENTA DE GESTÃO INDISPENSÁVEL AO DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL DOS NEGÓCIOS EMPRESARIAIS. OS SERVIÇOS ASSOCIADOS AO SEGURO DE CRÉDITO DÃO-LHE UMA GRANDE ABRANGÊNCIA, COM UM IMPACTO MUITO RELEVANTE NA GESTÃO DA ATIVIDADE DAS EMPRESAS. ”





## I. O seguro

De que modo se podem proteger os negócios empresariais da evolução económica desfavorável?

Um dos principais ativos das empresas é o crédito a clientes, em média cerca de 1/3 do ativo total. Dada esta relevância, torna-se indispensável cobrir o risco deste tão importante ativo. Uma das principais causas de insolvência das empresas decorre do incumprimento dos seus clientes, o que só por si demonstra bem a necessidade de dispor deste tipo de proteção, através da contratação dum seguro de crédito.

Em particular, quando a evolução económica é mais adversa, provocada pelos mais diversos fatores, como no caso da pandemia de Covid-19, o risco de crédito das empresas e dos países aumenta, ainda que de forma diferenciada, havendo alguns

**Uma das principais causas de insolvência das empresas decorre do incumprimento dos seus clientes**

países e setores de atividade mais expostos e com situações mais críticas.

As seguradoras de crédito têm competências técnicas reforçadas para antecipar as tendências da evolução económica global dos países e os seus principais impactos setoriais, assim como para identificar as suas fragilidades para resistirem a essa evolução. Assim, podem melhor aferir qual o risco de crédito que, em cada momento, as empresas podem, de forma segura, conceder aos seus clientes.



# O seguro de crédito visa cobrir o risco de crédito concedido pelas empresas aos seus clientes?

Sim, mas não só. O seguro de crédito é uma ferramenta de gestão indispensável ao desenvolvimento sustentável dos negócios empresariais.

Os serviços associados ao seguro de crédito dão-lhe uma grande abrangência, com um impacto muito relevante na gestão da atividade das empresas, de que se destacam quatro grandes componentes:

- Identificação de novos clientes: a gestão do seguro, sustentada numa plataforma digital, permite em tempo real aceder à avaliação de novos clientes e assim fazer a triagem prévia dos clientes a investir.
- Monitorização do risco dos clientes: de forma proativa a seguradora monitoriza o risco ao longo do tempo,

o que permite às empresas conhecer o rating dos seus clientes e reduzir ou aumentar o seu negócio com eles, em função dessa avaliação.

- Cobertura das transações comerciais: através das garantias atribuídas pela seguradora o segurado pode vender com segurança aos seus clientes.

- Cobrança e indemnização: quando surge o incumprimento são acionados mecanismos de cobrança para recuperar a dívida. Caso tal não seja possível, haverá lugar à indemnização do sinistro. O segurado pode ainda beneficiar do serviço de recuperação do crédito, na parcela não coberta pela seguradora.

## Quais as principais vantagens do seguro de crédito?

A principal vantagem do seguro de crédito é a **tranquilidade** que introduz na gestão do negócio de cada empresa - “peace of mind” – dado que se evitam as surpresas desagradáveis e o risco de rutura de tesouraria.

Esta cobertura melhora a **rentabilidade**, decorrente duma gestão mais eficiente dos recursos internos necessários à monitorização do risco dos clientes, bem como dos processos de cobrança, quer no mercado nacional, quer nos mercados externos.

**A principal vantagem do seguro de crédito é a tranquilidade**

A angariação de novos clientes e a expansão para novos mercados, de forma segura, permite o reforço significativo da **competitividade** das empresas e a sua concentração na gestão e desenvolvimento do seu negócio.

As empresas que contratam o seguro de crédito reduzem o seu próprio risco e, por isso, são melhor percecionadas pelos seus credores, o que facilita o **acesso ao financiamento bancário**, podendo mesmo ser criado um mecanismo de contragarantia, através da cessão de direitos de indemnização a favor do banco financiador.

**As empresas que contratam o seguro de crédito reduzem o seu próprio risco e, por isso, são melhor percecionadas pelos seus credores**

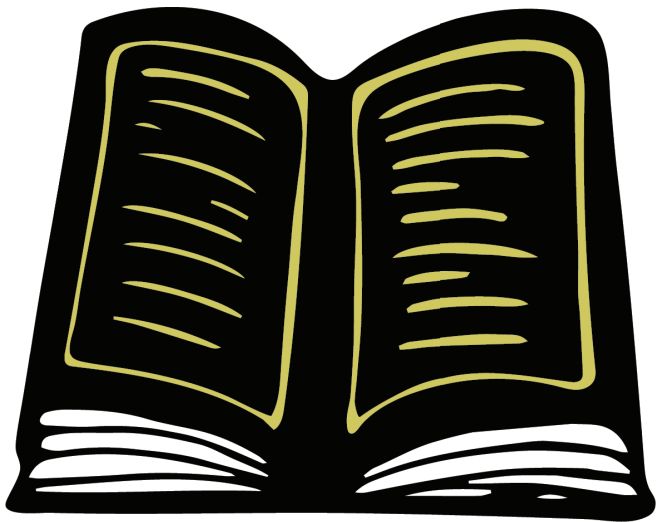
## Quais os riscos cobertos pelo seguro de crédito?

Normalmente os riscos cobertos são a falência ou insolvência, mora, concordata ou moratória celebrada com o cliente, ou ainda a insuficiência de meios de pagamento dos créditos em dívida dos clientes para os quais a seguradora tenha aprovado a respetiva cobertura de crédito.

Complementarmente, podem ainda ser contratadas coberturas de riscos adicionais e específicos, como sejam o risco político, para vendas em mercados de maior risco, o risco de fabrico dos bens a transacionar e o incumprimento de pagamento originado por litígios técnicos, entre outros.







## II. Origens e Mercado

# Como surgiu este tipo de seguro e como evoluiu até aos dias de hoje?

As primeiras apólices foram criadas por uma empresa austríaca, Assurances Générales de Trieste, em 1837. No entanto, depois de vários fracassos na exploração deste tipo de seguro, demorou mais de um século até que a Inglaterra, a Alemanha, os EUA e a França tivessem empresas especializadas em seguro de crédito, que se mantiveram até hoje, ainda que integradas em grupos mundiais. A American Credit Indemnity (EUA), a Hermes (Alemanha) e a Trade Indemnity (Inglaterra), são algumas das mais antigas e prestigiadas.

No início do séc. XX, após a 1ª Guerra Mundial, a ciência do seguro de crédito evoluiu bastante. Destaca-se a Trade Indemnity, que consolidou o princípio da globalidade e da indemnização dos sinistros apenas no momento da insolvência declarada. Apesar de se manterem algumas seguradoras a praticar o seguro-aval, ou seja, com pagamento da indemnização logo após o incumprimento.

Com a crise de 1929, os defensores da indemnização logo após o não pagamento (seguro-aval) foram confrontados com avultados impactos financeiros, sentindo assim os efeitos do elevado risco desta opção.

Só na segunda metade do séc. XX é que foi criada uma solução intermédia, baseada no conceito da insolvabilidade presumida. Esta opção previa a instituição de um prazo de mora após o não pagamento, durante o qual a seguradora e o segurado procuravam recuperar o valor em dívida. Se tal não fosse possível “presumia-se” a situação de insolvabilidade. Estes conceitos básicos perduram até hoje.

No final do séc. XX verificou-se uma concentração global da atividade seguradora e, em particular, das seguradoras de crédito, de que resultaram grandes grupos internacionais.

*Nota: para maior detalhe sobre a história do seguro de crédito consultar a Infografia nas págs. 45 a 50..*

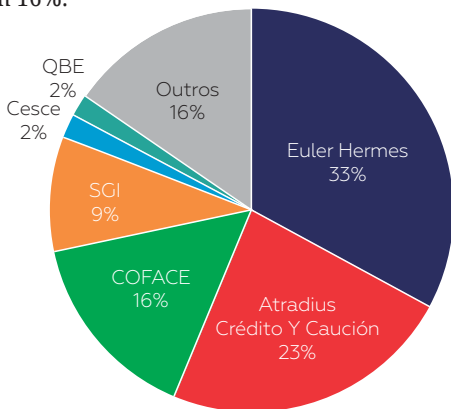
## Como se caracteriza o mercado mundial de seguro de crédito?

Em resultado desta tendência de concentração, o mercado mundial é hoje dominado por 3 grupos internacionais - Euler Hermes, Atradius Crédito Y Caución e Coface – que representam mais de 70% do mercado mundial de seguro de crédito.

Dois destes grupos resultaram da aquisição e fusão de várias seguradoras. Na década de 90, os três grupos iniciaram estratégias de internacionalização, que lhes permitiu terem, hoje, uma atuação mundial, com presença em todos os países com relevância no comércio internacional.

	Origem	Construção do grupo	Atual
Euler Hermes (Grupo Allianz)	1883 - ACI (EUA) 1917 - Hermes (Alemanha) 1918 - Trade Indemnity (UK) 1927 - SFAC (França) and SIAC (Itália) 1929 - COBAC (Bélgica)	Anos 90 - Criação do grupo internacional através da aquisição/fusão de várias empresas	Uma única marca - Euler Hermes, líder mundial presente em 50 países
ATRADIUS Crédito Y Caución (Grupo Catalana Occidente)	1925 - NCM (Países Baixos) 1929 - Crédito Y Caución (Espanha) 1954 - Gerling Credit (Alemanha)	Anos 90 - Internacionalização das empresas. Início do séc XXI - Fusão/integração das empresas originárias	Atradius é um dos maiores grupos de seguro de crédito, com presença em mais de 50 países
COFACE	1946 - COFACE (França)	Anos 90 - Processo de internacionalização, com destaque para a Alemanha, Áustria, RU e Itália	COFACE é uma referência do seguro de crédito e atua em 100 países.

Nos últimos anos a repartição do mercado global tem-se mantido relativamente estável, com a Euler Hermes a liderar, com 33% do mercado, a Atradius Crédito Y Caucción com 23%, e a Coface com 16%.

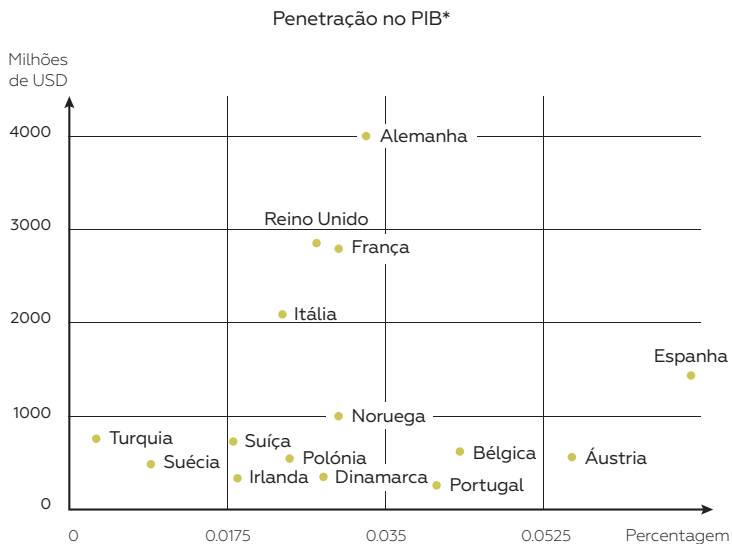


Fonte: ICISA, 2018

Importa ainda destacar a CESCE porque, apesar de dispor apenas de 2% do mercado mundial, é um operador relevante em Espanha, em Portugal e na América Latina, ou seja, nos mercados em que a MDS atua.

O maior desenvolvimento do seguro de crédito na Europa, na segunda metade do séc. XX, contribuiu para que a penetração deste tipo de seguro no PIB seja bastante mais relevante nos países europeus do que na América, na Ásia ou no Médio Oriente.

Espanha é o país com a taxa de penetração mais elevada do mundo e bastante distante dos restantes países, e Portugal é o 4º país com maior penetração.



\* Penetração no PIB = Prémios de seguro de crédito / Produto Interno Bruto

## Como é que tem evoluído o seguro de crédito nos países onde a MDS opera?

Portugal, Espanha e Brasil são países onde o seguro de crédito é bastante utilizado. Como referido antes, Espanha e Portugal são dos países que mais utilizam este tipo de cobertura de risco, apresentando das maiores taxas de penetração no PIB.

As seguradoras de crédito a atuar nestes mercados são os 3 grupos internacionais e a CESCE.

O mercado de seguro de crédito continua a crescer nestes mercados e os 3 primeiros operadores são:

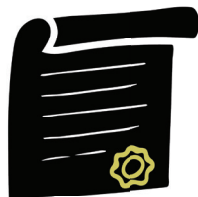
Posição no mercado	Portugal	Espanha	Brasil
1º	COSEC*	CREDITO Y CAUCIÓN	EULER HERMES
2º	CREDITO Y CAUCIÓN	SOLUNION*	COFACE
3º	CESCE	CESCE	ATRAIDIUS CREDITO Y CAUCIÓN
4º	COFACE	COFACE	CESCE

\* Grupo Euler Hermes

A MDS está ainda presente em Angola e Moçambique, mas não existem seguradoras de crédito a atuar nestes mercados, sendo apenas possível cobrir o risco das exportações para esses países, nomeadamente através das Export Credit Agencies (ECA), que dispõem de soluções de cobertura para países de risco político.

## Como é que as empresas podem contratar o seguro de crédito?

A abrangência dos serviços incluídos no seguro de crédito e a possibilidade de ajustar a cobertura às necessidades específicas das empresas aconselha a que a sua contratação e acompanhamento seja efetuada por mediadores com equipas especializadas para este tipo de seguro. Desta forma, pode ser otimizado o contributo do seguro para a empresa, ajustando-o o mais possível às suas características e/ou ao setor em que atuam.







### III. Mercados Externos

Se a empresa vender nos mercados externos ou estiver a ponderar a sua internacionalização, como deve cobrir o risco nesses mercados?

O seguro de crédito é muito importante nas vendas de mercado interno, mas é particularmente indispensável no mercado externo. O conhecimento dos mercados e da sua evolução económica, bem como a avaliação de risco da empresa importadora, que a seguradora de crédito põe à disposição dos seus clientes com a contratação do seguro, é absolutamente crítica para evitar surpresas irremediáveis, que afetem a sua solvência e a sua tesouraria. As empresas têm mais

dificuldade em conhecer o risco dos seus clientes atuais e potenciais nos mercados externos, daí que o seguro de crédito seja uma ferramenta de gestão incontornável numa estratégia de internacionalização.



## Se a empresa tiver empresas associadas noutros países como pode gerir o risco de crédito do grupo?

Existem programas de seguro de crédito que permitem a contratação de apólices globais para o país da casa-mãe e para os restantes países onde o grupo opera. Essas apólices podem ter uma gestão centralizada, mas com apoio local nas várias geografias, nomeadamente no que se relaciona com a avaliação do risco dos clientes locais e a recuperação dos créditos em caso de incumprimento.

O grau de centralização da gestão destes programas depende essencialmente da opção do cliente.

**Essas apólices podem ter uma gestão centralizada, mas com apoio local nas várias geografias**



## IV. Risco Político

Como funciona esta cobertura em países de maior risco?

O seguro de crédito para mercados externos cobre normalmente o risco comercial decorrente do incumprimento da empresa importadora. Nos países com maior risco político, mesmo que o risco comercial não ocorra, porque a empresa tem meios financeiros para pagar, o incumprimento pode surgir por motivos políticos, como por exemplo: impossibilidade de transferência de divisas, guerra ou nacionalização.

As seguradoras de crédito atribuem uma classificação de risco a cada país e essa avaliação determina as condições de cobertura do risco político nesses países. Assim, caso os clientes optem por contratar esta opção nas suas apólices de seguro de crédito, as

transações comerciais de curto prazo podem incluir a cobertura do risco político.

As transações e investimentos em países de elevado risco político, com prazos mais alargados (médio prazo) e em que o importador é muitas vezes uma entidade pública, podem ainda ser cobertas pelas Export Credit Agencies (ECA). Estas agências dispõem da contra-garantia dos respetivos Estados, e a política de cobertura é definida em função do interesse económico do país em causa.

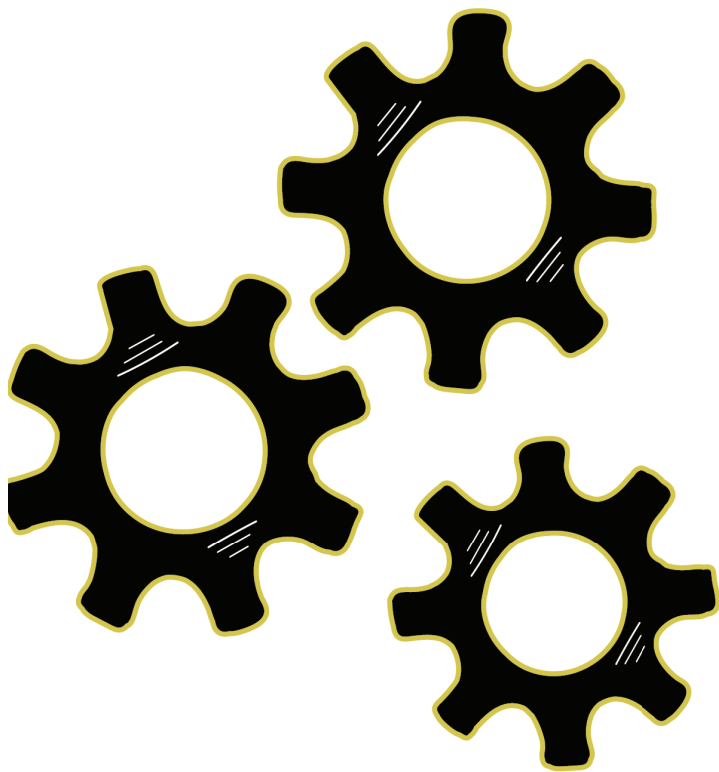
As ECA's viabilizam essas coberturas em condições específicas e de acordo com critérios próprios e enquadrados no consenso da OCDE.

**As ECA's  
viabilizam  
essas  
coberturas  
em condições  
específicas  
e de acordo  
com critérios  
próprios**

As seguradoras responsáveis pela prestação de garantias com cobertura do Estado em Portugal e Espanha são, respetivamente, a COSEC e a CESCE.

Existem ainda algumas seguradoras privadas internacionais que cobrem operações especiais, normalmente investimentos ou transações individuais, de montantes elevados e períodos de risco alargados, tal como as ECA's, mas sem a exigência de respeitar o interesse nacional que caracteriza a política de subscrição das agências do Estado.





## V. Funcionamento Operacional

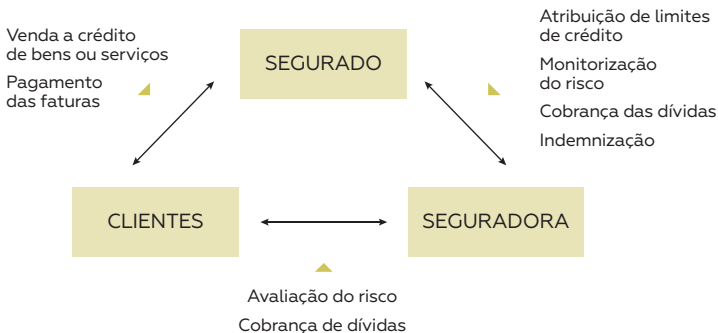
### Que tipo de empresas deve contratar o seguro?

Todas as empresas que vendem os seus produtos ou serviços a crédito, ou seja, que tenham um negócio B2B. São excluídos desta cobertura os créditos a empresas associadas ou empresas públicas.

Todas as empresas podem contratar este tipo de seguro, independentemente da sua dimensão ou sector de atividade pois existem ofertas ajustadas a cada tipo de empresa ou negócio, desde condições simplificadas e *standards* para PME's, a soluções mais específicas e complexas para clientes de maior dimensão.

# Como funciona o seguro de crédito?

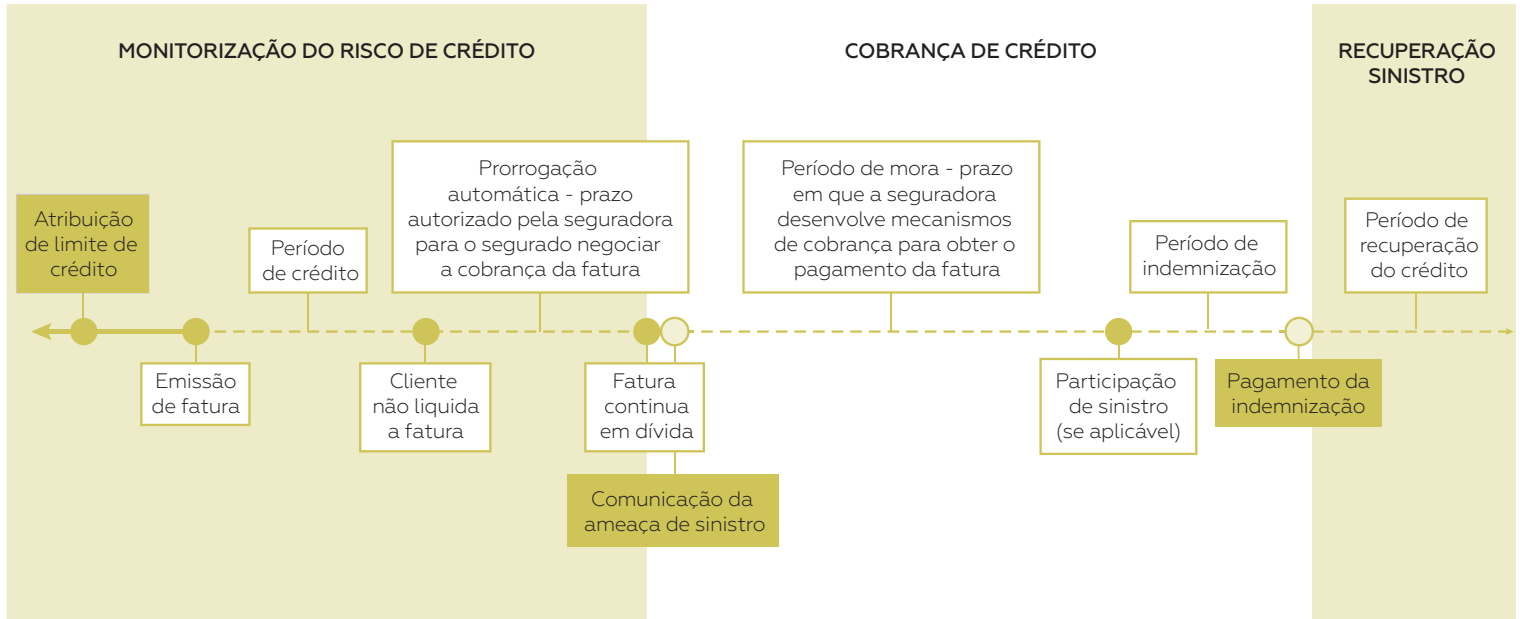
A apólice de seguro de crédito desenvolve-se numa relação triangular entre o segurado, a seguradora, e os clientes do segurado:



A grande maioria das apólices observam o princípio da globalidade, ou seja, abrangem a totalidade dos créditos a clientes, por forma a evitar a seleção apenas dos clientes considerados de maior risco. No entanto, existem soluções no mercado que permitem a cobertura individual de clientes, normalmente denominadas coberturas “single risk”, ou dum conjunto restrito de clientes, que configuram soluções “à medida” para empresas com características mais específicas.

O ciclo do produto inicia-se com a emissão da garantia de crédito e prolonga-se até ao eventual sinistro e sua recuperação:

## CICLO DO SEGURO DE CRÉDITO



Que medidas as empresas devem implementar para melhor aproveitar as potencialidades do seguro?

É importante adequar o valor das garantias de cada cliente ao montante dos créditos em dívida para evitar insuficiências de cobertura em caso de sinistro. Também é muito relevante cumprir os prazos limite de comunicação de atrasos ou incumprimentos, conforme estipulado nas condições do contrato, para obviar penalizações ou exonerações por parte da seguradora. A gestão destas questões pode ser facilmente implementada pelas empresas, nomeadamente através do apoio do seu mediador de seguros.

## VI. Exemplos

### I – Diversificação de Mercados e Clientes

Uma empresa têxtil, de média dimensão, define uma estratégia comercial de crescimento, com objetivos ambiciosos de diversificação dos mercados em que atua e de aumento da sua base de clientes, por forma a evitar a excessiva dependência dos seus clientes tradicionais.

Contrata uma apólice de seguro de crédito e, face à sua dimensão, o custo anual ascende a 20 mil euros; a apólice permite a cobertura das vendas para os clientes atuais, bem como para os novos clientes a angariar.

Na feira internacional do setor contacta com alguns potenciais clientes de países europeus e do médio oriente. A seguradora atribui plafonds de crédito a alguns desses clientes. Admitindo uma margem de lucro de 15%, bastará concretizar vendas de 150 mil euros nesses novos clientes para cobrir o custo de toda a cobertura obtida pela apólice.

Novos clientes	3
Plafond crédito por cliente	25.0

Vendas anuais por cliente (2 encomendas)	50.0
Vendas anuais novos clientes (50x3)	150.0

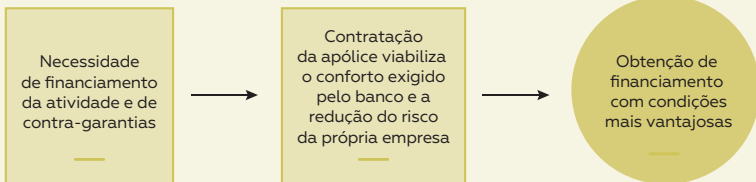
Custo da apólice	20.0
↕	
Margem de lucro (15%)	22.5

←

## II - Acesso a Financiamento Bancário

Uma *startup* com grande sucesso e clientes muito bons está com dificuldade em obter o financiamento bancário necessário ao desenvolvimento da sua atividade, nomeadamente financiar o seu fundo de maneiço crescente. O banco necessita de contra garantias de que a empresa não dispõe.

A startup decide então contratar uma apólice de seguro de crédito e ceder os direitos de indemnização ao banco. Nestas condições, o banco viabiliza uma linha de crédito, com uma taxa mais vantajosa, dada a boa cobertura da sua carteira de clientes e à redução de risco da própria *startup*, que passou a ter seu balanço mais seguro.





# Existem serviços complementares de Risk Management que possam ajudar as empresas a gerir os seus riscos de crédito?

Sim. Quaisquer que sejam os desafios ou o clima económico em que operam, as empresas – seja qual for a sua dimensão - podem encontrar na MDS apoio na Consultadoria, Negociação e Implementação de soluções “modulares” e/ou complementares, no que respeita às necessidades de “Credit Management”.

Num mercado onde a mudança constante de profissionais, contactos e informação relativa a clientes exige uma permanente atualização, dispomos de equipas com elevado know-how e experiência em serviços de:

- Marketing Financeiro - base de dados e prospeção de Clientes com Score Rating (medição da Solvabilidade Financeira)

- Relatórios de Informações de Crédito & Ratings
- Gestão de Faturação / Gestão de Cobranças

Ao nível da gestão do risco, custos e coberturas de um programa de seguro de crédito, podem assumir particular relevância as soluções de cativas, empresas seguradoras ou resseguradoras que apenas assumem riscos da casa-mãe. Tradicionalmente viáveis apenas para empresas de grande dimensão e volume de riscos, pelo significativo investimento de capital que implica a criação de uma seguradora, um novo tipo de empresas, as “Protected Cell Companies” ou PCCs, permite o acesso das PME’s a estas soluções de retenção de risco. A HighDome pcc, empresa do Grupo MDS, conta com uma equipa técnica especializada para efetuar a avaliação dos riscos e benefícios desta opção e contruir as melhores soluções para as necessidades de cada empresa.

## **VII. Conclusão**

Qual será a evolução futura do mercado de seguro de crédito?

O aumento do comércio mundial, a globalização e uma maior imprevisibilidade na avaliação do risco de crédito têm contribuído para o crescimento sustentado do mercado de seguro de crédito.

No caso de Portugal e Espanha, o mercado de seguro de crédito deverá continuar a crescer moderadamente. No mercado do Brasil a evolução poderá registar um crescimento mais acentuado, mantendo a tendência dos últimos anos.

Em termos de política económica, Portugal pretende aumentar significativamente o peso das exportações no PIB, pelo que a

cobertura do risco de crédito dessas transações é uma ferramenta indispensável à execução dessa estratégia com sucesso.

Por razões de boas práticas de corporate governance e/ou por questões regulamentares, as empresas são cada vez mais pressionadas a identificar e mitigar todos os riscos associados ao seu negócio. A gestão do risco de crédito é um dos aspectos mais importantes e determinantes da capacidade competitiva e da solvência duma empresa, pelo que o seguro de crédito continuará cada vez mais a ser parte integrante duma gestão profissional e rigorosa.

**A gestão do risco de crédito é um dos aspectos mais importantes e determinantes da capacidade competitiva e da solvência de uma empresa**

## Que conselho daria às empresas que assumem risco de crédito?

As multinacionais e as empresas de maior dimensão, na sua generalidade, já dispõem de mecanismos de cobertura do risco de crédito. A questão centra-se sobretudo no alargamento desta cobertura às PME's.

A crescente profissionalização da gestão das empresas de pequena e média dimensão tem permitido o aumento da penetração do seguro neste segmento de empresas. As seguradoras também têm criado ofertas específicas, mais adequadas ao perfil destes clientes, com soluções digitais e mais simplificadas.

As empresas não devem correr riscos desnecessários e perder a oportunidade de fazer crescer o seu negócio com segurança e competitividade.

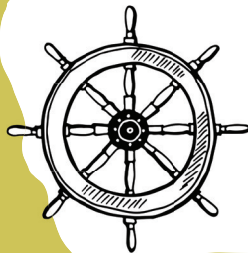
# Evolução histórica do conceito de seguro de crédito

- As primeiras apólices destinadas a cobrir o seguro de crédito terão sido emitidas em 1837, pela sociedade austríaca, Assurances Générales de Trieste (nessa altura Trieste pertencia ao Império Austro-húngaro), tendo, no entanto, suspenso esta cobertura ao fim de 4 anos.



- Antes de 1850 – existiam 3 empresas pioneiras do seguro de crédito: Generali de Trieste, Commercial Insurance de Londres e a Union du Commerce de Paris. Cada uma tinha os seus princípios e técnicas, pois enquanto que a Commercial Insurance apenas pagava a indemnização em caso de falência, as outras duas indemnizavam logo que o crédito se vencia e não era pago.

- Antes do final do séc. XIX a companhia inglesa Ocean Accident and Guarantee Corporation introduziu alguns conceitos básicos que perduram até hoje. Foi a primeira a sentir o perigo de indemnizar logo após o não pagamento e, por isso, as suas apólices só cobriam a insolvabilidade declarada. Introduziu o conceito da globalidade, por receio da anti-seleção associada à cobertura de operações individuais e criou sucursais para apoiar a cobertura das exportações nesses países. Adicionalmente, tendo percebido a importância de recolher informação sobre as empresas risco, passou a ser comum a seguradora exigir aos seus segurados informação comercial sobre os seus clientes.



- Ainda no final do séc. XIX algumas companhias francesas dão um impulso fundamental nos conceitos de seleção dos riscos, com recurso a informação comercial, e da gestão de contencioso, com o objetivo de aumentar os índices de recuperação dos valores indemnizados.

- No início do séc. XX, após a 1ª Guerra Mundial, a ciência do seguro de crédito evoluiu bastante. Destaca-se a Trade Indemnity que consolidou o princípio da globalidade e da indemnização dos sinistros apenas no momento da insolvência declarada. Apesar de se manterem algumas seguradoras a praticar o seguro-aval, ou seja, com pagamento da indemnização logo após o incumprimento.



- Com a crise de 1929, os defensores da indemnização logo após o não pagamento (seguro-aval) foram confrontados com avultados impactos financeiros, sentindo assim os efeitos do elevado risco desta opção.

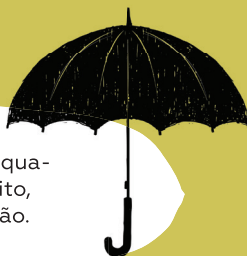
- Só na segunda metade do séc. XX é que foi criada uma solução intermédia, baseada no conceito da insolvabilidade presumida. Esta opção previa a instituição de um prazo de mora após o não pagamento, durante o qual a seguradora e o segurado procuravam recuperar o valor em dívida. Se tal não fosse possível “presumia-se” a situação de insolvabilidade.



- Paralelamente à iniciativa privada, os Estados também tiveram uma evolução histórica na sua preocupação de garantir o risco de crédito. Este tipo de cobertura não se baseia no princípio da mutualidade, característica do seguro de crédito, dado que dispõe de dotações próprias do Estado e visa a prossecução de políticas económicas, nomeadamente o apoio à exportação.



- Foi o Estado Prussiano o primeiro a equacionar a cobertura dos riscos de crédito, num projeto isolado e sem continuação.



- Depois da 1ª guerra mundial os Estados procuraram relançar o comércio internacional e interessaram-se pela garantia de créditos concedidos à exportação. Em 1919, a Inglaterra foi o primeiro Estado a criar um departamento destinado a cobrir o risco das exportações para a Rússia soviética e para alguns países da Europa Oriental. Seguiu-se a Bélgica em 1921 e a Alemanha em 1926. Neste último caso, foi a primeira vez que o Governo atribuiu esta função a uma empresa privada, a Hermes. Nos anos seguintes foram aderindo os restantes países da Europa Central. A cobertura inicialmente centrava-se no risco político e não no comercial, mas mais tarde alguns Estados passaram a incluir as duas coberturas.



## Sobre a autora:



Berta Cunha é consultora executiva da MDS nas áreas do Seguro de Crédito e Caução desde 2019.

De 2001 a 2018, exerceu funções de administração na empresa líder de mercado nos seguros de crédito e caução em Portugal, a COSEC. No âmbito das suas funções foi responsável pelo lançamento de novos produtos, na melhoria do serviço ao cliente - baseado na inovação e na transformação digital - e na gestão da relação com os canais de distribuição, com enfoque no canal bancário, entre outras. Anteriormente exerceu funções na área de Corporate Finance no Banco

BPI, onde adquiriu uma larga experiência em processos de fusões e aquisições, reestruturações e privatizações, bem como na organização de operações de mercado de capitais. Desde 2018, é administradora não executiva e membro da Comissão de Auditoria e Finanças e da Comissão de Nomeações e Remunerações da Sonae Indústria.

Foi membro da Junta Diretiva da Câmara de Comércio e Indústria Lusa-Espanhola de 2005 a 2018.

É licenciada em Economia pela Universidade de Coimbra e com programas de formação na Faculdade de Gestão da INSEAD e na Universidade de Stanford.

## Colaboração de:



Marcos Polónia - **Diretor**  
de Crédito & Caução

Marcos Polónia juntou-se à MDS em 2009 onde assume a direção da área de Crédito e Riscos Financeiros.

Esteve envolvido no processo de arranque da COFACE em Portugal, uma das principais empresas de seguros de crédito do mundo, tendo exercido funções de Consultor Comercial, Responsável do Desenvolvimento Comercial, Delegado Territorial Adjunto e Coordenador Nacional de Vendas.

É licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade Portucalense Infante D. Henrique e concluiu com distinção o PGL (Programa de Gestão e Liderança) da AESE/IESE Business School.

*MDS@2020*





Brokerslink  
Partner

Com a coleção Keep it Simple, de textos curtos e objetivos sobre temas relevantes do setor de seguros e risco, o Grupo MDS prossegue a sua missão de produção e partilha de conhecimento. Na maioria dos casos, os autores serão colaboradores do Grupo MDS.

**[mdsinsure.com](http://mdsinsure.com)**