

Seguro de Crédito passa a ser instrumento de geração de caixa, com antecipação de recebíveis, como abordou o webinar da consultoria

A Aon - empresa global líder de serviços profissionais, que oferece ampla gama de soluções em riscos, previdência e saúde - analisou como a pandemia acentuou todos os fatores sensíveis para as empresas. Para apoiar esses negócios e apontar caminhos, a Aon reuniu especialistas em um webinar que abordou os principais pontos de atenção dos gestores: fluxo de caixa, liquidez e proteção. Em ordem de identificar e monitorar riscos, as empresas, principalmente do setor de Life Sciences, aumentaram a procura pelo Seguro de Crédito, que tem sido mais que uma forma de indenização; é um instrumento para o gerenciamento das contas a pagar e a receber, proferindo previsibilidade financeira ao capital de giro em tempos de instabilidade econômica.

O Aon Talks, promovido na semana passada pela companhia, sobre Como o Seguro de Crédito apoia no gerenciamento de capital de giro, contou com a participação do Vice-Presidente Executivo de Commercial Risk Solutions da Aon Brasil, Eduardo Takahashi; a CCO da Aon Brasil, Alexandra Brabo, que fez a mediação do evento; e o Líder de Soluções de Crédito da Aon na América Latina, César Mariozzi. Além das convidadas Marcele Lemos, CEO na Coface & Diretora de Planejamento Estratégico na América Latina, e Patricia Krause, Economista-Chefe na Coface.

Durante o evento, Eduardo Takahashi citou a pesquisa global de riscos realizada a cada dois anos pela Aon e lançada em meados de 2019, com 2.600 empresas participantes e 33 segmentos de indústrias diferentes. O estudo relacionou os principais riscos que preocupam os empresários: desaceleração da economia, interrupção de negócios, danos à reputação e à imagem, commodities (alimentos, clima, petróleo), crime cibernético, inovação, fluxo de caixa e liquidez, que hoje ganharam muita volatilidade.

"As atitudes das empresas têm tido um efeito muito mais rápido em sua reputação, devido à aceleração da taxa de mudança dos fatores de mercado. Os negócios estão mais sujeitos aos ataques cibernéticos, sem a proteção do ambiente empresarial, e os gestores buscam soluções. A capacidade de inovar vai determinar a sobrevivência dos negócios", ressaltou Takahashi.

O Líder de Soluções de Crédito da Aon Brasil, César Mariozzi, apontou a aproximação da consultoria dos clientes dos mais diversos setores para entender o cenário, conhecer as preocupações dos gestores, fazer a intermediação com as seguradoras e encontrar soluções. "A principal preocupação é a liquidez, a proteção do caixa e das margens. Por isso, as empresas buscam aproveitar as oportunidades, formas de se reinventar, como a proteção contra inadimplência nas vendas a prazo", exemplificou.

Mariozzi apontou o aumento da demanda pelo Seguro de Crédito. Muitos gestores estão buscando o instrumento para identificar, monitorar riscos e fazer gerenciamento da carteira de crédito. "A gestão do recebível é uma das principais procuras, por ser um ativo muito importante no balanço das empresas. Ter previsibilidade desse recebimento e usá-lo como proteção, para antecipar e gerar uma forma de financiamento, está em destaque", contou o especialista. Ele acrescentou que Aon oferece uma consultoria chamada Working Capital 360 (Capital de Giro 360), que elabora soluções nas mais diversas esferas.

CEO na Coface, Marcele Lemos frisou que, ao contratar o seguro de crédito, as empresas ganham uma gestão de risco e de cobranças, com monitoramento da carteira ao longo do período de vigência da apólice. "Todos os buyers com limite de crédito aprovado possuem um score (DRA) e constantemente atualizamos as informações dessas empresas, monitorando o comportamento financeiro e alertando nossos segurados sobre quaisquer sinais de deterioração que venham a ser identificados", explicou. Marcele citou o impacto da pandemia nos hospitais, que tiveram suas receitas afetadas pela redução das cirurgias eletivas no período de quarentena.

O setor de Life Sciences lida ainda com o risco político, que é o da inadimplência de uma entidade

governamental. "Também oferecemos um seguro específico para esse caso, muito utilizado lá fora. Um recebível que o banco recusa para não correr esse risco pode ser resolvido com o seguro", lembrou Mariozzi, além do seguro garantia, que é uma solução na subscrição de depósito judicial.

O Aon Talks conectou centenas de pessoas em todo o Brasil. Além da consultoria diária aos seus clientes, a Aon disponibilizou um canal para dúvidas e um [website](#) com atualizações sobre o assunto. Para conferir o evento realizado no Brasil na íntegra, acesse: <http://aon.inf.br/2XHJlGi>. Para conhecer as soluções de consultoria global em riscos e saúde da Aon, [clique aqui](#).

Fonte: Weber Shandwick, em 13.08.2020