

Tu **compañía**
para llegar
más lejos

 **solunion**
SOMOS IMPULSO



Una aseguradora con vocación de liderazgo

- **Solunion Colombia es la compañía líder del mercado de seguro de crédito en Colombia**, El seguro de crédito nace en Colombia en el año 1993.
- En el año de 1999 nace Crediseguro (hoy Solunion). Alianza entre Mapfre y Suramericana.
- En el año 2006 Mapfre adquiere el 27% de acciones de Sura.
- Su nuevo nombre es Mapfre Crediseguro y se autoriza el ramo de seguro de caución.
- Para el año 2013 nace **Solunion**.



Medellín



Bogotá



Barranquilla



Cali

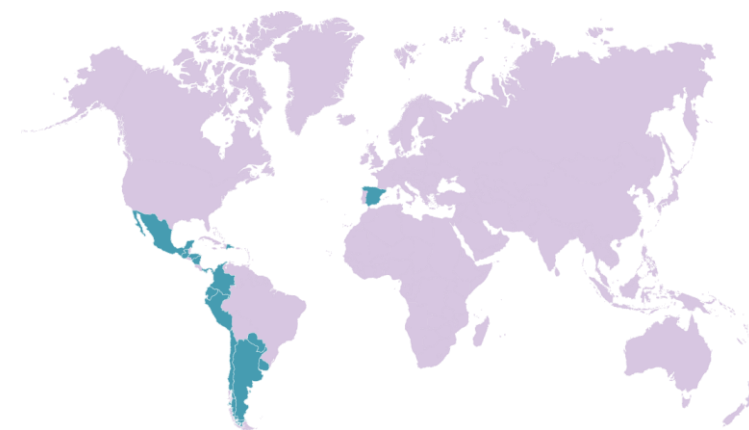


Eje Cafetero

Con un **servicio basado en la presencia local** y la proximidad al riesgo, en Solunion tenemos un solo objetivo: tu tranquilidad.

Aseguramos ventas alrededor del mundo. Proporcionamos servicios en todos los continentes y prácticamente en todos los países.

Con **cinco plazas alrededor de la República**, ofrecemos la más alta calidad de productos y soluciones, adaptadas a las necesidades de las empresas que buscan crecer de forma segura.



Formamos parte de la red de Recuperación y Análisis de Allianz Trade, que nos permite ayudarte a recuperar tus facturas vencidas, **en más de 150 países**, y gestionar tus riesgos en cualquier parte del mundo.





**SOMOS UNA JOINT VENTURE
FRUTO DEL COMPROMISO DE
MAPFRE Y ALLIANZ TRADE***

de ayudar a las empresas a desarrollar su actividad comercial de forma segura. Su respaldo nos permite acompañarte en la gestión de tus riesgos en casi cualquier país del mundo.

QUIÉNES SOMOS



**OPERAMOS
EN ESPAÑA Y EN
16 PAÍSES DE LATINOAMÉRICA,**
de forma directa o de la mano de nuestros accionistas.



Nuestras credenciales

QUIÉNES SOMOS

CONFIANZA



+7.000 clientes
confían en nosotros.



Mejor empresa de seguro de crédito
en términos de
calidad y
satisfacción, según
el barómetro
ADECOSE.

CAPACIDAD



Aseguramos ventas por
+108.000 M€. Con
una base de datos de
información sobre
**+80 millones de
empresas.**



Gestión de riesgos en
+50 países.



Presencia en **16 países**



Cerca de **600
empleados**



Nuestra fortaleza
financiera viene avalada
por nuestro **rating A+ de
S&P.**



Capacidad de recobro en
+150 países



Volumen de primas de
más de **308 M€**

Seguro de crédito

- Es el seguro mediante el cual Solunion se obliga a **indemnizar al asegurado**, dentro de los límites establecidos en la ley y en el contrato, **las pérdidas finales** que experimente a consecuencia de la **insolvencia definitiva** de sus deudores.
 - Un seguro para empresas, no para particulares.
 - Regulado por las autoridades públicas (**Superintendencia Financiera**).
-
- El asegurado debe cumplir con los términos y condiciones de la póliza para percibir la indemnización, **no es una garantía** incondicional.
 - Se protegen las cuentas a cobrar de los clientes (no otros activos); es decir, debe haber una **transacción comercial** subyacente entre una empresa que vende mercancías o presta servicios a otra.

Te protegemos contra el riesgo comercial



El seguro de crédito cubre el riesgo de impago de las ventas a crédito, tanto en el mercado nacional como en el de exportación.



El seguro de crédito incluye el análisis de la solvencia financiera de tus clientes y la gestión de tu cartera vencida.



En caso de incumplimiento de pago, el asegurado recibe una indemnización por el porcentaje acordado en los términos de la póliza.



Además, nuestra gama de productos te brinda la solución que más se ajuste a las necesidades de tu empresa.

Las 3 funciones del seguro de crédito:



Coberturas

Liquidación forzosa o quiebra.

Ley de Insolvencia 1116.

Mora prolongada.

Desaparición u ocultamiento del deudor.

Riesgos no cubiertos

Ventas a organismos públicos.

Las ventas a organismos filiales o accionistas del asegurado, excepto si están pactados en la póliza.

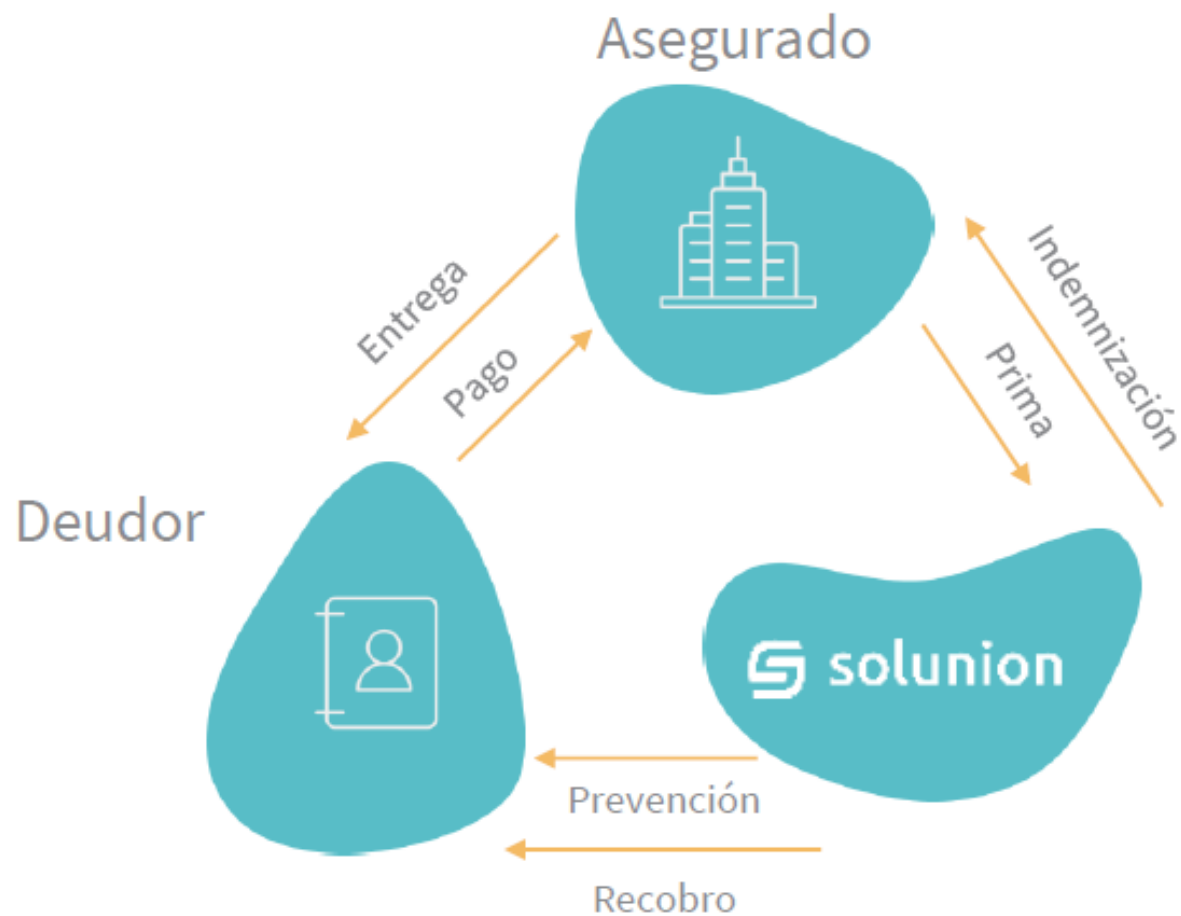
Créditos cuya legitimidad sea discutida por el deudor.

Los créditos derivados de operaciones ajenas a la actividad asegurada, excepto si está pactado en la póliza.

Comerciantes sin establecimiento fijo o sin estar registrados ante Cámara de Comercio.

El seguro de crédito

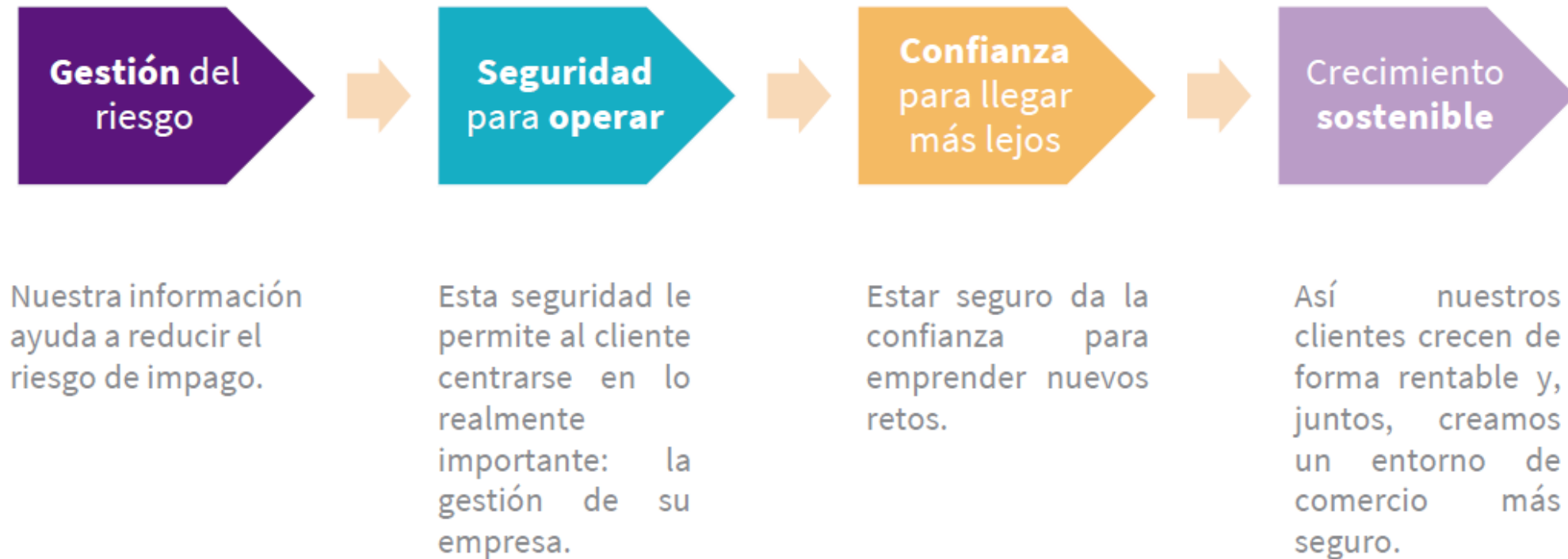
- Ayuda a cerrar nuevos contratos comerciales con más facilidad.
- Cubre el riesgo de impago y reduce el riesgo financiero.
- Facilita la negociación con los bancos, de cara a la financiación.





¿Qué se obtiene con Solunion?

El valor de la tranquilidad. La mayor palanca para crecer



Nuestra forma de cuidar a nuestros clientes



Tranquilidad

Queremos que nuestros clientes estén tranquilos:

Prevención, vigilancia y control de los riesgos, que analizamos en su país de origen gracias a nuestros más de **1.500 analistas de riesgos**, ubicados en nuestras delegaciones en todo el mundo.

Clasificación integral de su cartera. Con nuestro sistema de calificación, el Grade, valoramos de forma fiable y consistente la **probabilidad de impago** de sus clientes.



Confianza

Ayudamos a nuestros clientes a gestionar su negocio:

Uno de nuestros valores es el **Compromiso real**. Nuestro compromiso es más que una promesa. Por eso, ofrecemos un servicio basado en la **cercanía**, en la **confianza** mutua, en el **diálogo** y la **flexibilidad**.

Estamos al lado de nuestros clientes. Porque entendemos que se puede crecer solo, pero **crecer acompañado**, los llevará más lejos.

Así funciona

Duración: vigencia anual contado a partir del inicio de la vigencia de la Póliza.

Prima anual = ventas estimadas * tasa

Prima mínima: garantía cobertura en cupos.

Cobro de primas y Reajustes: se realizan en los períodos pactados.

Póliza emitida: cliente envía listado de clientes a estudiar, indicando el cupo y plazo de crédito.

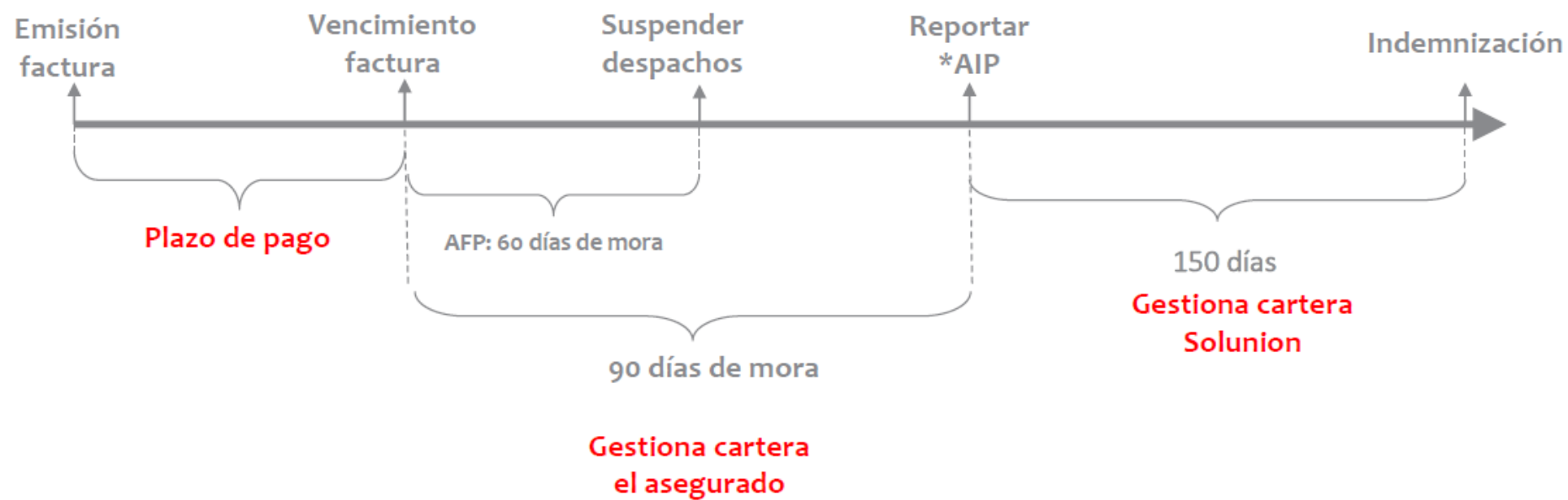
Con los clientes cubiertos se procede a reportar las ventas que se realizan a crédito a los asegurados el día 10 de cada mes.

En caso de emitir los avisos de siniestro.



Tiempos en el seguro de crédito

Ventas en Colombia



*AIP: Aviso de Insolvencia Provisional (Siniestro)

Tiempos en el seguro de crédito

Ventas en el Exterior



*AIP: Aviso de Insolvencia Provisional (Siniestro)

10 reglas de oro para la operación de la póliza

1- Tener al día del pago de la prima y tener la póliza firmada electrónicamente por DocuSign.

2- No vender a un plazo mayor al estipulado en la póliza. Salvo a que la Aseguradora lo autorice previamente.

3- Verificar la línea de crédito respalda por la Aseguradora para cada deudor.

4- Asegurar que las facturas cumplan con los requisitos de Ley e indique que es a crédito y especifique la fecha de vencimiento y/o los días otorgados.

5- Evitar facturar o embarcar posterior al vencimiento de los plazos establecidos para la suspensión de despachos.

6- Realizar a tiempo la declaración de ventas a crédito de los clientes bajo la cobertura de la póliza.

7- Realizar el aviso de siniestro antes de que culmine el plazo máximo establecido.

8- Remitir toda la documentación que soporta el siniestro para que la aseguradora pueda evaluar a tiempo la cobertura.

9- Para una cobranza efectiva enviar a la aseguradora toda la documentación e intercambio de comunicados con el deudor como: correos, llamadas, cartas, visitas, minutas y datos de contacto.

10- Previo a la indemnización prepara la documentación original para su subrogación.



 (604) 444 01 45 / Opc. 1/ Ext. 52000

 calidadyservicio@solunion.com

 www.solunion.co