



DIPLOMADO INTERNACIONAL DE SEGURO DE CREDITO Y CAUCION

INTRODUCCION

Los seguros de crédito y caución han tenido un desarrollo considerable en casi todos los países de América Latina, acompañando el crecimiento de las economías en general, las obras de infraestructura y el comercio internacional, presentando en la actualidad un panorama muy favorable ante las necesidades que plantean las distintas actividades industriales y comerciales de los tiempos modernos.

Para satisfacer estas necesidades las aseguradoras han elaborado un interesante paquete de coberturas para cubrir diferentes modalidades de garantías que van desde las de mantenimiento de oferta y ejecución de contrato hasta las concesiones, garantías aduaneras y garantías judiciales, las operaciones de fronting y las, hasta el momento no desarrolladas en diversos países, garantías a primer requerimiento. También los seguros de crédito presentan un buen desarrollo y merecen un capítulo especial.

Por ello, resulta de fundamental importancia profundizar el conocimiento de las distintas técnicas de evaluación y suscripción de riesgos, así como el abordaje de los siniestros y la adopción de adecuadas medidas de solución que contribuyan a enfrentar eficientemente el desafío y desarrollo que estos riesgos ofrecen.

Este Diplomado hará principal hincapié en el conocimiento de las distintas modalidades de cobertura desde sus conceptos jurídicos, suscripción, tarifación y siniestros.

Ante la importancia que este tema tiene para la comunidad y el eficiente desarrollo de la actividad aseguradora, la Escuela Argentina de Capacitación Aseguradora de la Asociación Argentina de Compañías de Seguros, ha elaborado a través del tiempo diversos cursos relacionados con el seguro de caución; como corolario de todos ellos, hoy presenta el Diplomado Internacional de Seguro de Crédito y Caución, donde se contemplan en forma integral los distintos aspectos vinculados con este seguro, abarcando todo el abanico de coberturas disponibles.

OBJETIVOS

- Consolidar y profundizar los conocimientos para efficientizar la administración de la rama considerando las técnicas para la evaluación de riesgos y los aspectos jurídicos y técnicos.
- Analizar la problemática y utilizar técnicas específicas para el manejo de los seguros de crédito y caución dentro del marco legal vigente y las condiciones de cobertura habitualmente utilizadas.
- Adquirir habilidad para tomar decisiones eficaces y resolver los diversos problemas que plantean tanto la suscripción de riesgos como la liquidación de siniestros.
- Análisis y evaluación de las distintas cláusulas contractuales afines a los distintos tipos de cobertura.
- Evaluar la metodología de control de cúmulos y operaciones de fronting.
- Analizar las modalidades de reaseguro y los mercados disponibles.

A QUIENES ESTA DIRIGIDO

A los que deseen profundizar, capacitarse y renovar los conocimientos teóricos y técnicos del seguro de crédito y caución, ya sean Gerentes, Técnicos y Suscriptores de compañías de seguros, Directivos

de Empresas, Administradores de Riesgos, Asesores de Seguros, Liquidadores y Profesionales vinculados con la actividad.

CONDUCTORES

Alejandro Demes

Licenciado en Comercio Internacional (UADE)
Subgerente Comercial de la Compañía de Seguros Insur S.A.

Juan Martín Devoto

Abogado (Universidad de Buenos Aires)
MBA, con orientación en International Business (Lewis University – Illinois – USA)
Miembro adherente del Instituto Argentino de Estudios Aduaneros
Gerente General de Compañía de Seguros Insur S.A.

Mariano Del Corpo

Contador Público UBA
PE Finanzas corporativas en UCEMA
Subgerente técnico comercial en Crédito y Caución S.A. Compañía de Seguros

Agustin Gimenez

Lic. en Administración de Empresas (UADE)
Maestría en Finanzas (Universidad de San Andrés)
Director de Suscripción de Fianzas y Crédito S.A.

Sebastian Guerrero

Licenciatura en Marketing en la UCS
Técnico Superior en Comercialización - FAECC-
Vicepresidente de Crédito y Caución S.A. Compañía de Seguros

Mariano Nimo

Contador Público Nacional (UBA)
Lic. en Administración (UBA)
PDD Marketing – Universidad Ed Melbourne – Australia
Gerente General de Afianzadora Latinoamericana Compañía de Seguros S.A.

David Perez

Contador Público Nacional de la Universidad de Buenos Aires
MBA en Dirección Estratégica de Empresas y Negociación
Doble Titulación con la Universidad de Barcelona y Universidad de Belgrano. Ex Miembro del Comité de Formación de APF PASA.
Gerente Técnico Orbis Seguros

Solange Seigneur

Directora de Compañía Reaseguradora del Sur S.A.
Economista (USAL)
Especialización en Seguros (CAECE)

Santiago Seigneur

Abogado (UCA)
Programa de Posgrado en Dirección de Pequeñas y Medianas Empresas – DPME (IAE)
MBA (NEOM A Business School – París, Francia)
Director de Suscripción- Fianzas y Crédito SA

Santiago Toribio

Abogado (UBA)
Premaster Universidad Austral
Posgrado Derecho Societario Universidad Austral
Diplomatura de Seguros IAE
Presidente de la Comisión de Seguros del Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires
Miembro de la Comisión Directiva del Club de Abogados del Seguro. Miembro de AIDA Rama Argentina.
Director de Confidens Garantías Judiciales

Carlos Villaverde
Contador Público (UBA)
Analista de riesgos en curso de Afianzadora Latinoamericana Compañía de Seguros SA

DIRECCION ACADEMICA

Dr. Pedro Zournadjian

LUGAR DE REALIZACION

Asociación Argentina de Compañías de Seguros – 25 de Mayo 565 - 2° piso
C1002ABK – Capital Federal

FECHAS Y HORARIOS

Primer Módulo: 24 al 28 de septiembre de 2018 , de 9 a de 13 hs.
Segundo Módulo: 8 de octubre, de 9 a 12 y de 13 a 17 hs. (almuerzo libre) 10, 11 y 12 de octubre de 9 a 13 hs.

ARANCEL

Por módulo
\$ 11500.- + IVA

Miembros de Compañías Afiliadas a AACS \$ 10.000 .- + IVA

Completo:
\$ 23.000.- + IVA
Miembros de Compañías Afiliadas a la AACS \$ 20.000.- + IVA

IMPORTANTE: Para garantizar la admisión el pago deberá realizarse antes del evento.

INSCRIPCIONES

De 10 a 17 Hs., en la AACS, 25 de Mayo 565 – 2° piso C1002ABK – Capital Federal.-
E-mail: escuela@aacs.org.ar
Tel. (54 11) 4312-7790

TEMARIO

MODULO I

Primer día

Carlos Villaverde – Santiago Seigneur – Agustín Gimenez

Conceptos básicos del Seguro de Caucción

Partes intervinientes. Diferencias entre seguro de caución, seguro de crédito y garantía financiera. Diferencias entre Fianza y Contrato de Fianza. Beneficios de división y excusión. Concepto. Significado. Monto a garantizar. Vigencia del seguro. Concepto de refacturación. Tarifación. Baja. Desafectación. Problemática de la cobranza. Prescripción. Administración del riesgo.

Segundo día

Carlos Villaverde – Santiago Seigneur – Agustín Gimenez

Coberturas

Categorización General: Obra - Suministro / Público – Privado. Coberturas típicas. Desarrollo de las coberturas. Condiciones Particulares. Condiciones Generales: artículos definitorios. Comparación de condiciones. Textos específicos

Tercer día

Carlos Villaverde – Santiago Seigneur – Agustín Gimenez

Suscripción

Concepto de Riesgo. Legajo de antecedentes. Contragarantías: en que consisten y como se instrumentan. Herramientas para obtener información del cliente. Análisis de Estados Contables. Concepto de Cupo o Límite de Crédito. Determinación del Cupo. Cúmulo de garantías. Control de cúmulos. Diferencias con otros riesgos

Cuarto día

David Pérez - Mariano Nimo

Calificación del Tomador. Importancia en el proceso de suscripción. Herramientas contables y financieras. Parte Teórica Los “estados contables” constituyen actualmente la información que utilizan los suscriptores para tomar la decisión de aceptar o rechazar un riesgo. Evolución de herramientas financieras tradicionales. Utilidad de la documentación contable y aspectos particulares del negocio. Variables externas a considerar de acuerdo al tipo de cobertura. Incorporación de otras disciplinas dentro del proceso de suscripción: Project Managment. Enfoque: a) Económico; b) Financiero; c) Recursos Humanos (Experiencia); d) Control de Hitos

Quinto día

David Pérez - Mariano Nimo

Calificación de acuerdo al Tipo de Cobertura Coberturas a corto, mediano y largo plazo impacto en el análisis y la definición de cupo. Hacia un nuevo concepto de calificación. Criterios a) Capacidad Instalada; b) Margen de Seguridad Financiero; c) Valor residual de una empresa en marcha. Control y análisis de cúmulo por Tomador. Ponderación del riesgo de acuerdo al tipo de cobertura.

Caso Práctico: calificación, suscripción y asignación de cupo de una empresa constructora.

El “método del caso” permitirá comprender el problema que se enfrenta el suscriptor al tomar una decisión utilizando exclusivamente un criterio financiero y la diferencia cuando se amplía el proceso de suscripción incorporando diferentes perspectivas. Análisis tradicional en función de ratios: liquidez, endeudamiento, performance y valuación. Ratios de causa y de efecto. Análisis integral en función al tipo y monto de la cobertura solicitada. Características comunes y diferenciales con respecto a: a) garantías aduaneras; b) garantías de obra (pública/privada); c) riesgos misceláneos.

MODULO II

Primer día

Santiago Toribio

Garantías Judiciales:

Coberturas posibles
Características principales de la póliza
Suscripción de riesgos.
Casos prácticos

Riesgos especiales:

Nociones sobre garantías de alquiler, Actividad, IGJ, Imex

Legales:

Clausulas principales.
Configuración del siniestro.

Segundo día

Santiago Toribio

Siniestros

Aspectos generales de siniestros. Requisitos para configuración del siniestro. Cláusulas penales y a prorrata. Notificaciones y contestación a las diferentes partes. Aviso a los reaseguradores y constitución de reservas. Actualización de reservas. Análisis de Ejecución de las garantías. Arbitraje:

condiciones y procedimiento. Liquidación de Siniestros en Contratos proporcionales: cuota parte y excedente. Liquidación de Siniestros en Contratos no proporcionales: exceso de pérdida. Ajuste de siniestros. Gastos de ajuste y recuperaciones. Siniestros de pago al contado. Negociación. Análisis de contra garantías y ejecución de las garantías.

Tercer día

Solange Seigneur – Pedro Zournadjian

Reaseguro.

Definición, función e importancia del reaseguro. Tipos de contratos. Contratos proporcionales y no proporcionales. Contratos automáticos y facultativos. Cláusulas y exclusiones
Mercados de reaseguro disponibles. Normativa vigente. Su funcionamiento. Casos prácticos.

Cuarto día

Juan Martín Devoto – Alejandro Demes

Seguro de crédito

El crédito comercial. Su evaluación como activo empresario. El riesgo al que está expuesto. Impacto de la pérdida de este activo
Modalidades de protección en este activo. Beneficios de la cobertura y servicios asociados. Synergia de la protección patrimonial con el financiamiento

Reaseguro

Tipos de contratos. Cláusulas y exclusiones. Mercados de reaseguro disponibles. Normativa vigente. Su funcionamiento. Casos prácticos.

Quinto día

Sebastian Guerrero - Mariano Del Corpo

Revisión de metodología tradicional de suscripción. Ejemplos prácticos garantías contractuales. Aspectos a evaluar. Concesiones. Alquileres. Calidad de fiador. Exclusiones. Pólizas judiciales. Variantes. Aspectos a evaluar al momento de la suscripción. Garantías aduaneras: clasificación. Revisión de antecedentes siniestros. Casos prácticos