

Driving growth through uncertain times

The hidden gemstones



Vivimos en un tiempo de volatilidad sin precedentes. Ahora la presión sobre el C-Suite para elevar ventas y resultados es imparable.

Este informe – el tercero de Aon de la serie C-Suite – investiga como las soluciones aseguradoras de crédito ayudan a las empresas a impulsar el crecimiento frente a una incertidumbre global. Aon y Financial Times han hablado con expertos de distintos sectores explorando los retos a los que se enfrentan, como los negocios pueden adaptar soluciones aseguradoras para estar a la cabeza y como la industria aseguradora está respondiendo con especializaciones y nuevas soluciones.

Principales temas del informe:

1. El C-Suite busca ventaja competitiva en un entorno incierto.

El entorno actual obliga a los ejecutivos a pensar diferente. Aquellos líderes preparados para decidir sobre qué líneas de negocio debe la empresa realizar mayores inversiones (inyectar o retirar capital), se asegurarán ir un paso por delante respecto a sus competidores.

2. Las Entidades Financieras y mercado asegurador están entrando en una nueva era de colaboración.

La industria aseguradora, trabajando junto con la banca juega un papel clave ayudando al C-Suite a ganar ventaja competitiva.

Muchas grandes empresas no son conscientes de las posibilidades existentes. “Estimamos que son **2 de cada 10 CFOs los que están haciendo un uso completo de soluciones de crédito del mercado asegurador**” advierte Jason Disborough, CEO, Multinational Clients (International), Aon. “El resto están perdiendo medios cruciales con los que alcanzar un crecimiento sostenible optimizando su cash flow y capital circulante.”

3. La innovación en el mercado de seguro de crédito está creando valor en los negocios.

Las innovadoras aplicaciones del seguro de crédito apoyan la mejora del capital circulante, mejoran el balance y hacen más eficientes estructuras de liberalización de caja.

La innovación está provocando nuevas conversaciones y puede crear valor a través de las siguientes vías:

- **Data & Analytics (D&A)**
D&A apoya a las empresas en la toma de decisiones y ayuda a identificar posibles amenazas (concentración de exposición) y oportunidades.
- **Optimización del circulante**
La titulación en el sector de financiación del circulante es una práctica extendida. Los prestamistas paquetizan los préstamos en vehículos de financiación que emiten títulos negociables respaldados por activos.
- **Reemplazar garantías y liberar capital (off balance sheet)**
La financiación del circulante permite gestionar de manera más eficiente el balance de las empresas. La caución es otra posible solución. Con estas soluciones, el mercado

asegurador garantiza que el cumplimiento del contrato del cliente con un tercero sea un éxito.

- **Aumentar el ciclo de conversión de efectivo**

Las empresas pueden disponer de soluciones para incrementar su propio límite de crédito disponible en el mercado asegurador y, así, fortalecer la relación con sus proveedores.

4. Entorno cambiante

Gracias a la innovación constante en el mercado asegurador, especialmente centrada en el Data & Analytics, el C-suite podrá disponer de información predictiva que pueda dar certidumbre a las organizaciones en un entorno muy volátil.

El seguro de crédito proporciona un salvavidas para el crecimiento de las empresas

Ir más allá de los usos tradicionales de las Credit Solutions puede ser un facilitador del crecimiento de las organizaciones: desbloqueando el capital circulante, maximizando la eficiencia del balance y abriendo nuevas oportunidades de negocio.

About Aon

Aon plc (NYSE:AON) is a leading global professional services firm providing a broad range of risk, retirement and health solutions. Our 50,000 colleagues in 120 countries empower results for clients by using proprietary data and analytics to deliver insights that reduce volatility and improve performance.

For further information on our capabilities and to learn how we empower results for clients, please visit: aon.mediaroon.com

© 2020 Aon plc. All rights reserved.

The information contained herein and the statements expressed are of a general nature and are not intended to address the circumstances of any particular individual or entity. Although we endeavour to provide

accurate and timely information and use sources we consider reliable, there can be no guarantee that such information is accurate as of the date it is received or that it will continue to be accurate in the future. No one should act on such information without appropriate professional advice after a thorough examination of the particular situation.

The information contained in this document should not be considered or construed as legal or tax advice and is for general guidance only. Accordingly, the information contained herein is provided with the understanding that Aon, its employees and related entities are not engaged in rendering legal or tax advice. As such, this should not be used as a substitute for consultation with legal and tax counsel.

All descriptions, summaries or highlights of coverage are for general informational purposes only and do not amend, alter or modify the actual terms or conditions of any insurance policy. Coverage is governed only by the terms and conditions of the relevant policy.

This research was conducted by Longitude a Financial Times group company and part of FT Marketing Services, the FT's commercial thought leadership offering.

Aon UK Limited is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority.