

Buenos Aires, 2 de Julio de 2013

## **Coface presenta Topliner: una cobertura adicional al seguro de crédito tradicional**

El Grupo Coface anuncia el lanzamiento de TopLiner en la Argentina, una cobertura de seguro de crédito adicional, proporcionada en el marco del contrato "Globaliance", para aquellas operaciones en las que la garantía inicial es inferior a la solicitada o bien ha sido rechazada.

TopLiner ofrece una solución flexible, transparente y rápida para cubrir el riesgo del cliente manteniendo el contrato de seguro de crédito principal. Independiente del análisis de riesgos convencional y basado en un precio adaptado al riesgo, el concepto TopLiner permite a las empresas realizar una evaluación objetiva en la toma de sus decisiones de riesgos.

Jean-Marc Pillu, Director General del Grupo Coface, comenta: "*Creado como resultado de nuestra experiencia durante la crisis, TopLiner es parte de nuestra misión para apoyar el desarrollo comercial de las empresas que buscan una mayor protección frente al riesgo de impago de aquellos compradores más sensibles, ya sean estratégicos u ocasionales. Los beneficios que ofrece a nuestros clientes en todo el mundo justifican plenamente su eslogan: "When more is your strategy" (Cuando "más" es su estrategia).*"

### **Una cobertura adicional, que combina las ventajas del contrato principal, rapidez y transparencia**

- TopLiner es una cobertura adicional no cancelable incorporada al contrato Globaliance, sin costos de acceso y facturado únicamente tras su utilización por parte del cliente.
- Está disponible exclusivamente online, con una respuesta inmediata y un precio transparente, basado en parámetros que pueden ser modificados por el cliente, sin renovación tácita ni gastos de estudio.

### **Con TopLiner, el cliente se convierte en el protagonista de sus decisiones de riesgo**

Con la creación de TopLiner, Coface permite a las empresas tomar sus propias decisiones de riesgo en tiempo real:

- Un precio ajustado que se convierte en un índice de evaluación de riesgo. El cliente puede valorar el costo del riesgo y su margen neto para tomar una decisión objetiva.
- Es el cliente quien determina la duración de la cobertura (entre 30 y 90 días) y su importe (entre 5.000 y 5 millones de euros).

*"Cada vez más empresas afirman que están dispuestas a asumir un costo de acuerdo a la calidad del riesgo. Esto refleja la creciente preocupación de nuestros clientes por la intensificación del riesgo y su necesidad de mayor flexibilidad, en línea con una situación económica inestable", afirma Jean-Marc Pillu.*

#### **Sobre Coface**

El Grupo Coface, líder mundial en seguro de crédito, ofrece a las empresas de todo el mundo soluciones para protegerlas contra el riesgo de impago de sus clientes, tanto en el mercado nacional



P R E S S R E L E A S E

como en exportación. En 2012, el Grupo ha obtenido una cifra de negocios consolidada de 1.600 millones de euros. Sus 4.400 empleados en 66 países proveen un servicio local a sus clientes. Cada trimestre, Coface publica sus evaluaciones de riesgo país para 158 países, basadas en su conocimiento único del comportamiento de pago de las empresas y la experiencia de sus 350 analistas de riesgos.

En Francia, Coface gestiona las garantías públicas a la exportación por cuenta del Estado Francés.

Coface es filial de Natixis, banco corporativo y de inversión del Grupo BPCE.

Desde hace 15 años Coface está presente en la Argentina, brindando a las empresas locales las mismas protecciones y servicios con las que cuentan sus competidores en el mundo entero. Es N°1 en seguro de crédito en Argentina y en Latinoamérica.

[www.coface.com](http://www.coface.com)