

NEWSLETTER

ASSITECA COSTITUISCE LA DIVISIONE SPECIALE CREDITI: UN'INIZIATIVA RICHIESTA FORTEMENTE DAI CLIENTI

Fino a pochi anni fa il mercato assicurativo del credito in Italia è stato caratterizzato da una spiccata concentrazione degli operatori. La competitività praticamente inesistente delle compagnie e la scarsa conoscenza del ramo all'interno delle aziende faceva sì che le stesse avessero ben poche possibilità di reperire sul mercato polizze confacenti alle proprie necessità.

La limitata diffusione delle polizze crediti deriva dunque da una "impreparazione cronica" del mercato, nonostante sia ormai indubbia l'importanza per le aziende italiane di avere una **copertura a garanzia delle insolvenze commerciali** oltre che uno **strumento utile per una azione di vendita più aggressiva verso particolari tipi di clientela o paese**. La continua crescita dell'esportazione nell'ambito dell'Unione Europea e l'aumento del numero delle insolvenze sul territorio continentale rendono infatti questo tipo di polizza un prodotto sempre più attuale.

Da qui la decisione di costituire una Divisione specializzata capace di offrire una specifica competenza in linea con l'elevata professionalità del Gruppo Assiteca. Responsabile della Divisione è stato nominato Luca Bagnasacco, già coordinatore dell'attività di sviluppo per la sede di Milano.

LE CARATTERISTICHE DELL'ASSICURAZIONE CREDITI COMMERCIALI

Riassumendo i punti salienti della polizza, si ricorda che **i parametri di calcolo del premio possono variare**: si possono basare sul fatturato totale dell'azienda, sul solo fatturato per l'Italia, su quello verso l'estero, oppure ancora sul fatturato verso alcuni determinati paesi, restringendo si a volte fino al fatturato per singolo prodotto. La procedura classica prevede l'affidamento preventivo di ogni singolo cliente, mentre è possibile per i fidi di lieve entità ottenere l'**autonomia di valutazione fino alla cosiddetta "latitudine"** (la definizione cioè di un fido autonomo per fasce di esposizione che possono essere concordate con l'assicuratore).





I contratti prevedono uno scoperto variabile, in funzione dei Paesi prescelti, che oscilla normalmente tra il 10% e il 25% dell'importo del credito assicurato.

I risarcimenti vengono riconosciuti non solo per l'insolvenza di diritto (fallimenti, ecc.) ma anche per quella di fatto e per quella presunta (con pagamento a data certa).

E' inoltre utile sottolineare che **l'assicurazione crediti può supportare validamente il Credit Management in azienda** per:

- * organizzare una efficiente e corretta gestione del credito;
- * monitorare costantemente la propria clientela;
- * instaurare un migliore rapporto con il sistema bancario per accedere a più valide opportunità e per ottenere eventuali finanziamenti;
- * raccogliere dati e informazioni specifiche sui mercati che si intendono esplorare per incrementare le vendite o lanciare nuovi prodotti.

I prodotti e le condizioni offerte dal mercato assicurativo variano in base alle caratteristiche dell'azienda: settore di attività, dimensioni, paesi in cui opera e in cui esporta.

In generale si può affermare che **i nuovi prodotti presentano importanti migliorie quali:**

- * maggiore flessibilità dei tassi;
- * partecipazione agli utili;
- * regolazione del premio calcolata sul consuntivo alla scadenza della polizza e quindi non più su dichiarazioni mensili o trimestrali, con conseguente alleggerimento degli oneri gestionali;
- * possibilità di rinuncia all'applicazione della regola proporzionale in caso di vendita di importo superiore a quanto affidato (copertura a primo rischio);
- * possibilità di coprire le punte di rischio (eventi eccezionali) escludendo linee di credito per le quali l'azienda decida di ritenere in proprio il rischio;
- * inserimento di una franchigia aggregata su base annua e non per singolo sinistro;
- * possibilità di pattuire una data certa per il pagamento del risarcimento;
- * non rescindibilità del contratto dopo il sinistro;
- * possibilità di completa gestione "on-line".

Alla luce di quanto sopra esposto, risulta evidente una vera e propria **evoluzione del mercato e del prodotto assicurativo**, che va trasformando per la prima volta il tradizionale rapporto Compagnia/Assicurato in un momento di **reale collaborazione tra le parti**.



IL MERCATO DELL'ASSICURAZIONE CREDITI IN ITALIA

Di fronte ad un'offerta sempre più ampia e diversificata è chiaro che l'Azienda, in ragione della specificità del ramo e della complessità nel riconoscere differenze fra una polizza e l'altra, incontra maggiori **difficoltà nella scelta della Compagnia che meglio possa rispondere alle proprie esigenze assicurative.**

L'affiancamento all'azienda di un broker assicurativo diventa quindi una scelta ottimale per la capacità del broker nell'individuare sul mercato la compagnia più adatta a soddisfare le necessità dell'azienda, per la maggiore forza contrattuale che consente di ottenere condizioni e tassi più favorevoli e per segnalare eventuali novità ed opportunità offerte dal mercato.

LE PRINCIPALI COMPAGNIE IN ITALIA

Fonte: ANIA - dati in milioni di lire

	Compagnia	Premi 2000	Quota di mercato
1	EULER-SIAC	285.382	54,15%
2	Viscontea	82.680	15,69%
3	Augusta	59.351	11,26%
4	SIC	52.949	10,05%
5	Padana	14.592	2,77%
6	Zurich International	11.787	2,24%
7	RAS	6.974	1,32%
8	BPB Assicurazioni	4.635	0,88%
9	Fondiarìa Assicurazioni	3.459	0,66%
10	Assicurazioni Generali	3.191	0,61%

Nel 1999 il totale della raccolta premi nel ramo credito in Italia è stato di 425 miliardi , nel 2000 è stato di 527 miliardi di lire, con un incremento del 24%.



Abbiamo chiesto il parere di...

Dott. Enrico Sala

Presidente ACMI - Associazione Credit Managers Italia

IL RUOLO DEL CREDIT MANAGER NELL'IMPRESA DEL NUOVO MILLENNIO

La qualifica di Credit Manager è riconosciuta al dirigente d'azienda responsabile dell'attuazione della politica di credito commerciale stabilita dalla società nella quale opera. Analoga qualifica può essere riconosciuta al libero professionista al quale una o più aziende affidano in modo integrale e continuativo la gestione responsabile dei propri crediti commerciali.

La responsabilità della gestione del credito commerciale comporta valutazioni e decisioni, armonicamente interconnesse, di natura commerciale, finanziaria, amministrativa, giuridica e fiscale, attuate con criteri di professionalità specifica, nell'ambito degli obiettivi generali dell'impresa.

La molteplicità dei contenuti professionali e la complessità delle tipologie decisionali, implicano la dipendenza funzionale e gerarchica dei Credit Manager dalla figura aziendale i cui poteri compendiano le aree sopra citate; di norma tale figura è identificata nel Direttore Generale.

LA POLITICA DEL CREDITO COMMERCIALE

Il Credit Manager contribuisce alla definizione della politica di credito prestando una consulenza di tipo tecnico professionale, finalizzata a:

- valutare l'ampiezza, la fattibilità e la dinamica temporale dell'investimento in crediti commerciali, con riferimento alle possibili coperture;
- effettuare scelte di convenienza economica comparata, a fronte delle alternative da ipotizzare;
- definire il livello di credito globalmente concedibile, conciliando esigenze commerciali e finanziarie;
- ottimizzare il rapporto fatturato/rischio;
- equilibrare il capitale circolante;
- dimensionare i costi di gestione del credito;
- massimizzare i profitti, minimizzando le perdite su crediti e contenendo l'aggravio degli oneri finanziari.



LA PREVENZIONE DEL RISCHIO

La prevenzione è costituita dall'insieme di operazioni che mirano a preconstituire le condizioni idonee ad assicurare il miglior impiego delle risorse investite in crediti commerciali ed il loro più celere e sicuro turn-over. In tale quadro, il Credit Manager:

- definisce ed aggiorna, in sintonia con le Direzioni Commerciale e Finanziaria, la gamma di condizioni di pagamento applicabili alla clientela e l'ammissibilità di termini e sconti finanziari concedibili;
- autorizza/propone l'acquisizione di contratti di vendita a condizioni e rischi elevati;
- assegna, modifica e revoca le linee di credito alla clientela, nell'ambito delle deleghe ricevute e dell'obiettivo di esposizione globale;
- collabora alla selezione e scelta periodica dei più idonei canali e strumenti di incasso;
- collabora alla predisposizione delle tutele necessarie in fase di stipulazione dei contratti di vendita;
- collabora alla formazione tecnica degli addetti alla vendita;
- assicura il supporto operativo nei casi necessari.

LA GESTIONE DEL CREDITO COMMERCIALE

Controllo - il Credit Manager controlla continuamente la situazione creditoria globale e analitica della società, l'applicazione ed esecuzione degli accordi con i clienti ed il rispetto delle norme e procedure interne, evidenziando i comportamenti difformi e disponendo i necessari correttivi.

Recupero - in base alle deleghe ricevute, il Credit Manager:

- * coordina/attua le operazioni di recupero dei crediti, autorizzando accordi e transazioni, piani di pagamento, accettazioni di garanzia, operazioni di compensazione, modifiche di scadenza, anche con interventi diretti sulla clientela;
- * decide la fase di trasferimento a crediti di dubbio realizzo e collabora strettamente con il servizio legale nella gestione dei contenziosi e delle procedure giudiziarie;
- * propone il passaggio a perdita dei crediti inesigibili e la cessione dei crediti;
- * propone/dispone la stipulazione di contratti di factoring e di assicurazione dei crediti, seguendone gli sviluppi e la gestione;
- * dispone l'addebito di interessi alla clientela per ritardati pagamenti;
- * propone/dispone il blocco delle forniture e dei contratti per i clienti in situazione pericolosa.

Reporting - il Credit Manager progetta un sistema organico di informazioni significative sull'andamento della gestione del credito commerciale, diffuse periodicamente alle funzioni aziendali interessate, con il fine di analizzare gli scostamenti e proporre/disporre le azioni necessarie per il conseguimento degli obiettivi.



XVII Congresso Nazionale A.C.M.I. - Trento, 12 e 13 ottobre 2001
"SI FA PRESTO A DIRE (DARE) CREDITO!"

VENERDI' 12 ottobre 2001

- ore 12.00 Registrazione
ore 13.00 Colazione
ore 14.30 Apertura dei lavori - *Enrico Sala* - Presidente A.C.M.I.
ore 15.30 **Dare credito ai clienti, dare credito al valore** - *Mario Antonio Vinzia*
Direttore Amministrazione e Finanza - Il Sole 24 ORE
ore 15.30 **Scenari evolutivi della Distribuzione Moderna** - *Roberto Ravazzoni*
Docente di Economia - Università di Bari e CERMES-Bocconi
Analisi delle performances della Distribuzione Moderna e ruolo del debito di fornitura - *Marina Daccò* - Docente di Marketing
Università di Parma e CERMES-Bocconi
ore 16.15 Coffee break e visita stand
ore 16.45 **Euro: istruzioni per l'uso** - funzionario - Cariverona Banca SpA
ore 17.15 **L'Assicurazione: un tutor al credito commerciale** - *Luca Bagnasacco*
Credit Insurance Manager - Assiteca SpA
ore 17.45 Dibattito e conclusione dei lavori

SABATO 13 ottobre 2001

- ore 9.00 **L'Outsourcing: soluzioni per il Credit Manager** - *Daniele Beretta*
Credit Manager e Socio A.C.M.I.
ore 9.30 Tavola rotonda
L'Evoluzione della figura del Credit Manager: nuovi orizzonti

Per informazioni: Segreteria A.C.M.I.- Tel. 02.76001719 - www.acmi.it

Iscritta presso il Tribunale di Milano in data 16 aprile 1999 al numero 281

A cura di: Direttore Responsabile: E. Tettamanzi
Hanno collaborato: L. Bagnasacco; E. Sala - A.C.M.I.
Redazione: L. Pastori

GRUPPO ASSITECA - SOLUZIONI ASSICURATIVE MIRATE

Direzione Generale: Via Sigieri, 14 - 20135 Milano - Tel.02.54679.1 ; Fax 02.55192298
www.gruppoassiteca.com - assiteca@assiteca.it

Assiteca Spa	Milano	Assirein Spa	Torino
	Genova	Assiteca Nord-Est Srl	Verona
	Lecco	Assiteca Piacenza Srl	Piacenza
	Pescara	Assiteca BSA Srl	Modena
	Taranto	Italteca Srl	Roma
ALF Broker Services Srl	Milano	Assiteca Napoli Spa	Napoli
	Manzano (Ud)		