

UN ATTERRAGGIO MORBIDO QUANDO ESPLODE IL CRACK

Guida alle polizze di credito commerciale. Per coprirsi al meglio in caso di insolvenze.

TUTTI I VANTAGGI PER L'AZIENDA

Ci sono almeno 4 buoni motivi per proteggere la propria attività con una polizza di credito commerciale, spiega Luciano Luca, numero uno della casa di brokeraggio Assiteca: «innanzitutto la tutela dell'azienda attraverso la prevenzione del rischio di insolvenza della clientela e delle perdite sui crediti. In secondo luogo, l'accrescimento delle vendite: viene facilitato l'accesso a nuovi mercati e l'ampliamento del parco clienti con nuovi ingressi "a rischio" programmato. E' possibile fidelizzarli evitando di ri-

chiedere loro garanzie aggiuntive sui pagamenti. La polizza credito commerciale permette anche un miglioramento del portafoglio clienti, perché la clientela viene attentamente selezionata e valutata dall'assicuratore in base al credito da concedere e continuamente monitorata nel corso del business. Infine, si può ottimizzare la gestione finanziaria, grazie a migliori condizioni di accesso al credito bancario e finanziario, e al miglioramento della qualità dei crediti a bilancio (e quindi del capitale circolante)».

I casi **Cirio, Parmalat e Finmatica** hanno creato crisi e difficoltà in vari settori dell'economia italiana. Beni, investimenti e impegno delle risorse umane costruiti nell'arco di decenni dalle imprese orbitanti nell'indotto sono stati "bruciati" in poche settimane a causa dei mancati pagamenti effettuati da questi gruppi.

Alcune realtà hanno però potuto contare su un **atterraggio "morbido"** grazie alla stipula preventiva di **polizze di credito commerciale**: questi strumenti hanno permesso di **sostituire costi imprevedibili (insolvenza di uno o più clienti) con un premio di polizza prestabilito**.

In Italia come in tutta Europa, questo ramo assicurativo, date le particolari caratteristiche del settore, è esercitato da un numero limitato di compagnie. Ultimamente il mercato nazionale è maturato, ispirandosi al modello rappresentato dai Paesi europei più evoluti, come l'Olanda e il Belgio, dove l'assicurazione crediti è maggiormente utilizzata. Una polizza di credito commerciale è un mezzo per conseguire una **maggiore stabilità economica**, in quanto pone l'azienda assicurata nella condizione di programmare con relativa sicurezza i propri piani finanziari. L'assicuratore si assume l'onere della copertura del rischio e percepisce, come controprestazione, un premio che, accumulato, costituisce la base per il risarcimento dei sinistri. Per prestare questa garanzia l'assicuratore effettua un esame tecnico del rischio con la competenza e l'oculatazza di chi per quel rischio, intende impegnarsi finanziariamente. Giuseppe Avveduti, *specialist* della sezione assicurativa di IBM, sintetizza le principali caratte-

ristiche di un'assicurazione sui crediti: «la copertura assicurativa è un prodotto annuale (disdebbabile di solito tre mesi prima della scadenza naturale) e concerne di norma i crediti a breve termine (con la dilazione di pagamento entro 24 mesi), derivanti dai rapporti di vendita fra imprenditori (sono quindi escluse le vendite tra persone fisiche ed enti pubblici). Sono assicurabili tutti i crediti derivanti da forniture di merci e servizi, ad esclusione dei crediti assistiti da particolari garanzie (per esempio fidejussioni bancarie, lettere di credito irrevocabili e confermate, vendite contro documenti).

La copertura assicurativa viene prestata normalmente sotto forma di contratto globale, cioè riferita a tutti i debitori dell'assicurato, o almeno a gruppi omogenei. Il contratto prevede generalmente uno scoperto obbligatorio a carico dell'azienda assicurata: la percentuale di copertura solitamente è compresa fra il 70 e l'80% del credito assicuratosi.

Le principali forme assicurative oggi disponibili sul mercato, sono sostanzialmente due: la **polizza tradizionale** e la **polizza "excess of loss"**. Ciò che differenzia i due tipi di assicurazione è il **meccanismo di gestione e di copertura del debito**.

La polizza di tipo tradizionale, funziona attra-

verso il principio dell'affidamento dei singoli clienti-debitori dell'assicurato. Il parametro di applicazione del premio è il **fatturato assicurabile**, ovvero il fatturato realizzato con tutti i debitori di un'azienda.

Può essere il fatturato totale dell'azienda, il solo fatturato per l'Italia, quello verso l'estero oppure ancora il fatturato verso alcuni determinati paesi, restringendosi a volte fino al fatturato per singolo prodotto. Questa è la formula ad oggi più in uso in Italia per coprire crediti commerciali e il suo punto di forza sta nell'opportunità di effettuare, insieme alla compagnia, il continuo monitoraggio dello stato dei debitori e del rischio di insolvenza.

«La polizza cosiddetta "excess of loss" – spiega Luca Bagnasacco, *credit insurance manager* di Assiteca – è invece completamente diversa e rivolta in particolare alla realtà medio grandi e operanti sui mercati esteri. La com-

paglia mette a disposizione dell'azienda un massimale valido per una o più annualità (fino a tre) che interverrà a coprire tutte le perdite che eccedano un livello predefinito, vale a dire una franchigia globale annua (che l'azienda assume su di sé). Grazie a tale meccanismo la compagnia non effettuerà alcuna perizia sull'assicurabilità o meno dei singoli debitori, poiché questi rientreranno tutti in copertura qualora rispettassero le caratteristiche di affidabilità stabilite in base alle procedure interne dell'assicuratore (preventivamente approvate dalla compagnia). In tal modo si evita di aprire un dossier di "fido" da parte della compagnia e si effettua con questa solo il controllo del livello delle perdite: una volta superato il suddetto limite, diventano rapidamente indennizzabili».

Questo tipo di garanzia risulta dunque uno strumento ideale per le aziende che desiderino tutelarsi contro **eventi incontrollabili** (come nel caso Parmalat, un gruppo che fino a poco prima del crack aveva un rating positivo da tutte le agenzie di revisione) o catastrofici.

Per limitare la copertura all'imprevisto, dalla polizza vengono solitamente escluse le perdite congiunturali (con l'adozione della franchigia annuale globale) e le perdite strutturali (con l'adozione della perdita non indennizzabile o dello scoperto per sinistro). A fronte di quanto illustrato, si evince che la polizza *excess of loss* è una copertura sicuramente **molto meno impegnativa** nella gestione, che è quasi nulla, ma richiede che l'assicurato abbia un'esperienza pluriennale nella gestione autonoma dei crediti, con procedure consolidate (è questa una condizione necessaria per poter avere accesso a questa tipologia di copertura) ed un

volume di fatturato assicurabile importante, non inferiore ai 25 milioni di Euro.

di Ka. Fe.

Schema esemplificato di copertura "excess of loss"
