

Cacciatori di innovazione

L'assicurazione crediti commerciali tutela dal rischio di insolvenza della propria clientela e protegge dalle perdite sui crediti

Fare impresa non è mai stato facile, lo è ancora meno di questi tempi. Sono in molti a chiedersi quando si potrà parlare di piena ripresa. Sicuramente i primi a porsi questa domanda sono gli imprenditori che non riescono a intravedere condizioni di stabilità e autentiche certezze.

In un contesto di grande instabilità, è certo che la strada della crescita passi attraverso l'innovazione.

Per le imprese che affrontano la sfida competitiva dei mercati, l'innovazione è uno strumento che significa molte cose: maggiore attenzione alla domanda, costante miglioramento dei processi produttivi e organizzativi, ricerca della qualità e, soprattutto, servizi.

È proprio sui servizi infatti che si gioca la partita, o meglio su un pacchetto di servizi in cui si misurano l'efficienza del marketing, della comunicazione e degli strumenti finanziari e assicurativi.

La gestione del credito

Non vi è dubbio che il successo di un'azienda passi anche attraverso la sua capacità di gestire il credito, a partire dalla selezione del potenziale cliente fino al momento dell'incasso.

La conoscenza del proprio mercato e delle informazioni rilevanti, soprattutto in un periodo di previsioni economiche ancora incerte, è un fattore cruciale per aumentare l'efficacia dei processi aziendali di *decision making*.

In particolare le decisioni di *credit management* possono essere agevolate da una migliore conoscenza del rischio di credito collegato al proprio portafoglio clienti e ai loro ordini.

Nonostante il 2016 si sia chiuso con un calo del 2% dell'indice di insolvenza globale elaborato da Euler Hermes, per il 2017 la Compagnia prevede un'inversione di

tendenza con una previsione di crescita di 1 punto percentuale.

La ripresa economica che non trova stabilità è fra le cause del generale clima di incertezza, scandito dalle tensioni geopolitiche e dalle quotazioni in salita delle materie prime. Con il costo del greggio in crescita, ad esempio, le aziende saranno costrette a sostenere maggiori costi di produzione.

Già nei primi 9 mesi del 2016 il default di imprese medio-grandi è aumentato a due cifre (+45%).

Nei Paesi dell'Africa le insolvenze sono cresciute del 16%, in America latina del 18%. Nell'Europa occidentale, invece, si è registrato un calo del 5% dei casi di grave morosità e si prevede che il trend possa continuare nel nuovo anno.

La situazione generale sarà comunque influenzata dal rallentamento del commercio di Russia e Brasile, dal riequilibrio della domanda in Cina e dalle politiche che Donald Trump ha intenzione di promuovere, come la deregulation del settore manifatturiero e gli interventi sui dazi.

È sempre più necessario quindi che ogni impresa da un lato si organizzi al proprio interno con



adeguati processi di gestione del credito e, dall'altro, reperisca sul mercato strumenti e soluzioni che la supportino per la gestione di tali processi.

L'assicurazione crediti commerciali

Uno di questi strumenti è certamente l'assicurazione crediti commerciali che, se già in una situazione di mercato stabile costituisce una leva commerciale per l'impresa, in situazioni di incertezza diventa fondamentale anche in un'ottica di prevenzione.

La polizza Crediti Commerciali non è infatti una semplice copertura assicurativa, ma un vero e proprio sistema integrato di servizi che ha lo scopo di tutelare l'azienda dal mancato pagamento dei crediti commerciali a breve termine, derivanti sia da rapporti di compravendita sul mercato interno, sia dall'esportazione fra imprese.

"Il ricorso all'assicurazione dei crediti commerciali rappresenta un importante sostegno alle vendite, poiché offre la possibilità di ampliare il numero dei propri clienti incrementando così la propria attività"

Oggi una delle soluzioni più ricercate è quella che prevede una polizza assicurativa che, oltre a garantire le perdite sui mancati pagamenti, permetta di avere informazioni approfondite in merito allo stato di salute del proprio portafoglio clienti (analisi del rischio per singolo cliente e per settore di riferimento) combinandolo agli andamenti settoriali e fornendo così un valido supporto per lo sviluppo delle vendite e per approcciare nuovi mercati.

In un'ottica di prevenzione e sviluppo commerciale, è infatti in-

dispensabile dotarsi di strumenti che forniscano informazioni qualificate sullo stato di salute dei clienti attuali, di quelli potenziali e dei mercati in cui operano permettendo così di definire appropriate misure di prevenzione, come la riduzione dei termini di pagamento verso determinati clienti o per determinati settori merceologici, e conseguenti azioni di vendita.

"L'assicurazione crediti commerciali protegge l'azienda dal rischio di insolvenza dei propri clienti. Non solo: la polizza crediti è un utile strumento per migliorare la gestione dei pagamenti e programmare gli investimenti"

Soprattutto per le imprese italiane che intendono approcciare mercati esteri con maggiori certezze, è necessario dotarsi di una polizza in grado di combinare la copertura assicurativa ad altri servizi accessori (*risk portfolio profiling, buyer rating, analisi settoriali sui mancati pagamenti, recupero crediti...*) e che supporti l'intero processo di *credit management*.

In questo percorso, le imprese hanno bisogno di essere supportate da esperti che le possano guidare nell'analisi e nell'identificazione sul mercato delle soluzioni che meglio possano soddisfare le loro esigenze. Diventa quindi fondamentale il sostegno e l'affiancamento del broker qua-

le consulente e mediatore tra l'azienda e il mercato assicurativo.

Il broker opera infatti con tutte le principali compagnie assicurative nell'interesse esclusivo del proprio cliente, vanta una vasta conoscenza delle soluzioni presenti sul mercato e, grazie al proprio potere contrattuale, è in grado di ottenere condizioni competitive difficilmente conseguibili dalla singola impresa.

Può quindi proporre le coperture assicurative che meglio si adattano alle esigenze dei propri clienti e si fa parte attiva nello sviluppo di soluzioni innovative e personalizzate. Si può dire che sia di fatto un "cacciatore di innovazione".

La Divisione Crediti Commerciali di Assiteca, primary broker assicurativo italiano unico quotato in Borsa Italiana, risponde a queste esigenze.

La Divisione è nata infatti per offrire una risposta efficace alle aziende, offrendo un servizio integrato che consenta un più semplice monitoraggio interno della solvibilità della clientela e garantisca il costante supporto nella gestione del rischio credito.

Ferdinando Capece Minutolo - Responsabile Divisione Crediti Commerciali - ASSITECA spa ■

I VANTAGGI DELL'ASSICURAZIONE CREDITI:

- previene il rischio di insolvenza con un'attenta selezione della clientela
- protegge l'impresa dalle perdite sui crediti
- incrementa l'attività ampliando il parco Clienti
- consente un attento monitoraggio del portafoglio Clienti
- elimina la necessità di garanzie aggiuntive
- migliora la qualità dei crediti a bilancio e, quindi, del capitale circolante
- accelera il processo di incasso e recupero del credito e riduce i fondi di svalutazione crediti