

La crisi di liquidità in atto porta il settore dell'assicurazione crediti fuori dalla nicchia

Se non mi paghi mi assicuro

La domanda di polizze sui mancati pagamenti a +100%

Pagina a cura
di **DUILIO LUI**

Da una parte c'è un'impennata di insolvenze, dall'altra la difficoltà crescente nell'accesso al credito bancario interno. Due fenomeni che spiegano la crescita di interesse per le assicurazioni sul credito, un segmento fin qui di nicchia nel mercato italiano, ma che ora ha la possibilità di svilupparsi ai livelli degli altri paesi europei. L'indagine condotta da *ItaliaOggi Sette* tra gli operatori del settore evidenzia una crescita nelle domande di coperture assicurative che in alcuni casi supera il 100%. Perché, incrementando le garanzie, diventa più facile portare avanti il proprio business e acquisire credibilità agli occhi degli istituti di credito, a loro volta alle prese con problemi di liquidità.

Allarme insolvenze. Le insolvenze stanno assumendo i caratteri dell'emergenza nel nostro paese, con un boom di mancati pagamenti rispetto a un anno fa (si veda anche *ItaliaOggi Sette* del 9 febbraio scorso). Una cifra confermata dall'osservatorio di Aon: «Tra novembre e gennaio, le insolvenze hanno superato del 60% il numero registrato dodici mesi precedenti, mentre i ritardi sono raddoppiati», osserva **Stefania Bonazzi**, responsabile trade credit department della compagnia assicurativa.

«Gli importi delle fatture non pagate sono in aumento, in quanto riguardano ordini acquisiti nei mesi di giugno e luglio, quando ancora la crisi economica non era in una fase matura, ma evasi nei mesi successivi».

A questi problemi va aggiunto il rapporto sempre più difficile con le banche, che dilatano i tempi e aumentano le richieste di garanzie prima di concedere i finanziamenti. In primis perché colpite esse stesse dalla restrizione di li-

quidità in circolo sul mercato; in secondo luogo perché devono sottostare ai parametri di Basilea II che rendono più stringenti i criteri di concessione dei prestiti alle imprese. La normativa internazionale, infatti, impone agli istituti di credito di redigere una pagella per ciascuna azienda cliente, che ne attesti la solidità patrimoniale, l'affidabilità dimostrata nei precedenti rapporti con il sistema bancario e la solvibilità futura. Quando l'impresa si rivolge allo sportello, si vede così proporre un tasso proporzionale al giudizio espresso dall'istituto di credito. E la penalizzazione colpisce soprattutto le realtà più piccole e meno strutturate.

Polizze in forte crescita. Due fenomeni che stanno aprendo nuovi spazi di manovra alle compagnie specializzate nelle assicurazioni sui crediti. «In questo primo squarcio di 2009 registriamo un'impennata delle domande di polizze intorno al 160%», commenta **Corrado Faletti**, direttore generale di Arfin. «La situazione di mercato sta spingendo molte aziende ad assicurare i crediti per esercitare normalmente le proprie attività di business».

Eppure finora il mercato italiano era rimasto sostanzialmente una nicchia. Nel 2007 i premi totali hanno, infatti, raggiunto quota 420 milioni di euro, pari allo 0,2% del totale mercato danni. Anche se il confronto con gli anni precedenti (376 milioni nel 2006 e 276 nel 2005) aveva dato i primi segnali di risveglio. «L'incremento degli ultimi mesi si spiega alla luce dello scenario di mercato, con un aumento delle insolvenze pari al 45% tra gennaio e novembre del 2008, pagamenti che spesso si protraggono anche oltre i 120 giorni, un calo che a dicembre ha toccato il 10% sul fronte del fatturato e il 15,4% sul versante degli ordinativi», commenta **Ernesto De Mar-**

tinis, vice direttore generale di **Coface** Assicurazioni.

Costi proporzionali al fatturato e alla solvibilità della controparte. Le coperture sui crediti riguardano le insolvenze causate dal mancato pagamento da parte di fornitori e partner commerciali. L'azienda si rivolge inizialmente alla compagnia specializzata per ottenere un'informativa sul livello di affidabilità della controparte. «Abbiamo a disposizione una banca dati con 50 milioni di aziende», spiega De Martinis, «classificate per paese, tipologia di attività e storico relativo alle precedenti transazioni commerciali effettuate». A questo punto la compagnia fissa un limite di copertura per ciascun cliente dell'azienda. «Il costo della polizza è legato all'affidabilità della controparte», aggiunge il manager di **Coface**, «e di solito compreso in un range tra lo 0,2 e l'1% del fatturato».

Il pagamento del premio comporta il trasferimento del rischio in carico alla compagnia assicurativa per una quota che in genere oscilla tra l'80 e il 90%, visto che lo strumento esclude per sua stessa natura le coperture totali. Una volta assicurate le coperture, l'azienda può gestire strategicamente i propri flussi di cassa e ridurre al minimo i rischi di scoperti.

A differenza del factoring, l'assicurazione non comporta quindi una cessione dei crediti, che continuano a essere gestiti tra le aziende. Si ha soltanto il diritto alla surroga in caso di pagamento di un eventuale sinistro. Pertanto il cliente continua a gestire in proprio il rapporto con le controparti.

Rapporti rinnovati con le banche. «L'assicurazione del credito facilita l'accesso al canale bancario perché mitiga il rischio con cui viene percepita l'impresa», spiega **Massimo Falcioni**, direttore commerciale di **Euler Hermes**, introducendo il secondo filone di operatività di questi strumenti. «In una situazione norma-

le di mercato, le assicurazioni del credito costituiscono una leva commerciale per l'impresa, che in questo modo si può presentare allo sportello e offrire un'immagine di solidità alla banca. In situazioni di crisi come quella attuale, invece, diventa fondamentale il ruolo di questi prodotti in ottica di prevenzione». Un approccio che segue le regole del credit management, compresa l'assunzione in carico alla compagnia di tutte le procedure bonarie e legali per l'eventua-

segue a pag. 5

continua da pag. 4

le recupero di crediti non corrisposti. «L'azienda assicurativa è tutelata dalla crescita delle insolvenze tipica delle fasi di crisi», aggiunge Falcioni, «per cui può continuare a concentrarsi sul proprio business. Una situazione che può consentire loro di acquisire vantaggi competitivi sui concorrenti che si trovano a fare i conti con i mancati pagamenti delle controparti».

A dispetto di queste considerazioni, attualmente sono appena 10 mila le aziende che hanno assicurato i crediti commerciali: «Tradizionalmente sono quelle della manifattura a guardare con maggiore interesse a questo strumento», conclude il manager di **Euler Hermes**, «perché abituate a gestire rapporti commerciali con partner esteri. Ma lo scenario in atto sta spingendo anche nuovi settori ad assicurarsi, dalle utility alle aziende petrolifere, fino all'automotive».

Le caratteristiche e le tipologie di polizze. L'assicurazione del credito comprende tre tipologie di servizio: la prevenzione delle insolvenze da parte degli acquirenti; la gestione delle azioni bonarie o legali per il recupero dei crediti; l'erogazione del risarcimento in caso di insolvenza della controparte.

Le polizze più diffuse sono quelle globali, che riguardano tutto il fatturato sviluppato sul portafoglio debitori, con eccezioni possibili solo di tipo geografico (è possibile, per esempio, assicurare i rapporti con l'estero) o di rami di attività. Una volta contattata la compagnia, quest'ultima effettua un'analisi preventiva di tutti i debitori, selezionando i rischi sgraditi (che resteranno scoperti) e definendo la quota assicurabile. In questa attività di analisi, le assicurazioni si servono di banche dati contenenti informazioni sulla solidità dei debitori e sull'affidabilità dimostrata in passato. Di solito vengono fissate dalle franchigie, che escludono dalla copertura le perdite di ammontare limitato, consentendo una riduzione del costo a carico dell'as-

sicurato.

La crescita delle insolvenze sta portando in auge le polizze cosiddette «top up» che aggiungono un altro fido a quello garantito dal contratto base.

Le imprese che hanno strutture interne di credit management solitamente optano per polizze «oltre un valore stabilito» che di solito offrono una copertura per la sola insolvenza di diritto (fallimento o concordato preventivo). Questa polizza consente una copertura maggiore sul singolo debitore rispetto a quella base, in cui gli indennizzi sono legati ai fidi assegnati dalla compagnia per ogni debitore. È possibile, infine, stipulare polizze per singoli rischi o singoli debitori.

Rischi crescenti tra Europa dell'Est e Asia. Due ricerche pubblicate nelle ultime settimane fanno il punto sulle strategie con cui le aziende occidentali guardano ai paesi emergenti, alla luce dell'impennata di insolvenze rilevate in seguito alla crisi economica.

Secondo uno studio condotto da **Atradius**, gli imprenditori continuano a mostrare interesse verso l'Europa Centrale e Orientale, che presenterebbe ancora buone potenzialità di crescita. Guardando ai prossimi dodici mesi, il 40% delle aziende intervistate prevede che la crisi impatterà sul proprio business in maniera limitata, mentre il 30% si aspetta un impatto significativo.

Benché due terzi delle imprese prevedano delle difficoltà di finanziamento per le loro attività nei paesi dell'Europa Centrale e Orientale (si veda anche il grafico in pagina), solo il 14% ritiene che questo comporterà una contrazione delle loro attività nella regione e il 15% è alla ricerca di finanziamenti addizionali del capitale. Il 61% dei partecipanti stima che gli scambi e gli investimenti nella regione aumenteranno di oltre il 6% nel prossimo triennio e il 90% si aspetta un aumento della crescita annua degli utili sullo stesso periodo. Dal punto di vista del business, la maggior parte di aziende occidentali attive nell'Europa Centrale e Orientale sta cercando di diversificare la propria presenza nella regione.

La Polonia è considerato il paese più promettente, davanti all'area dei Balcani. Tuttavia, dalla ricerca emergono anche alcune zone grigie in ambito regolatorio. L'eccessiva o nebulosa burocrazia è vista dalle aziende come un impedimento significativo allo sviluppo del business nell'area. Fra le altre preoccupazioni maggiori delle imprese, primeggiano le infrastrutture inadeguate, la penuria di competenze e l'aumento del costo del lavoro. La corruzione è, invece, considerata una particolare fonte di difficoltà per chi investe o valuta di farlo in Romania

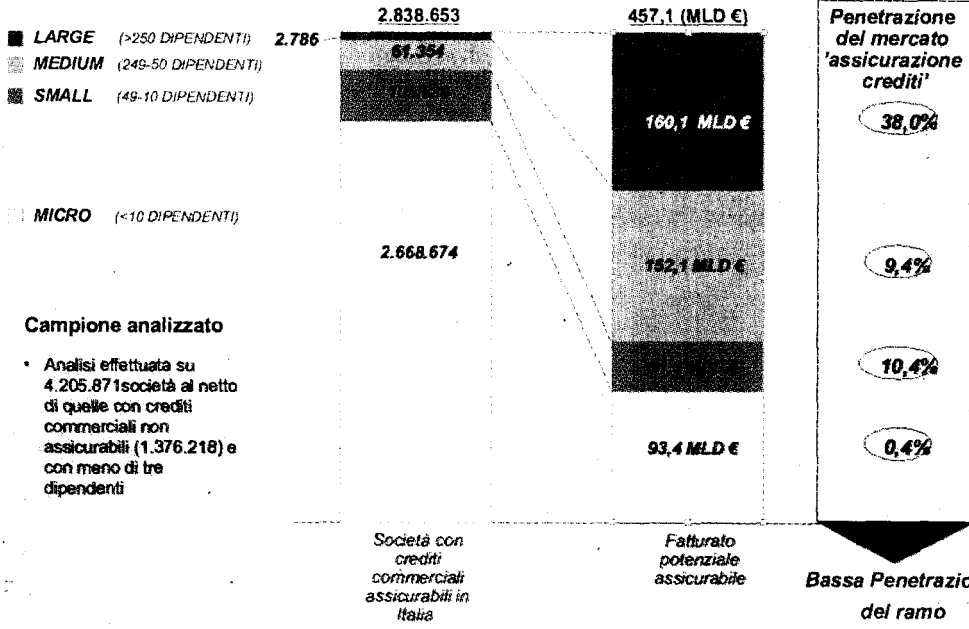
e in Bulgaria.

Un'altra ricerca, condotta questa volta dal broker assicurativo Marsh, ha calcolato che il 30% delle aziende di Medio Oriente e Africa ha fatto registrare casi di frode negli ultimi tre anni e la percentuale è destinata a salire. Un colpo per le aziende italiane, anche di piccole dimensioni, che nel recente passato hanno puntato su una delle aree più dinamiche dal punto di vista del business, ma che oggi si trova coinvolta in pieno nella crisi economica e finanziaria. L'anno in corso dovrebbe far registrare una crescita nel numero delle notifiche dei sinistri collegati al reato di frode e un forte incremento nella richiesta di coperture dalle frodi da parte delle aziende occidentali che operano nell'area.

«Quando la crisi si accentua, molti settori faticano a restare concorrenziali e il rischio di frode per far quadrare i bilanci diventa più probabile», spiega **Alexander Blom**, responsabile della divisione financial & professional per l'area Medio Oriente di Marsh. Così stimiamo una crescita di pratiche come l'alterazione dei dati di bilancio, la dichiarazione di incassi mai fatturati e la vendita di informazioni riservate al crimine organizzato».

Le aziende che assicurano i crediti
La distinzione per dimensione

Fonte: **EH** EULER HERMES



L'impatto della crisi creditizia nel centro-est Europa
Con quali delle seguenti dichiarazioni si può essere concordi in merito all'impatto della crisi creditizia sul finanziamento delle operazioni nell'ECOT? Selezionare tutte le risposte applicabili

