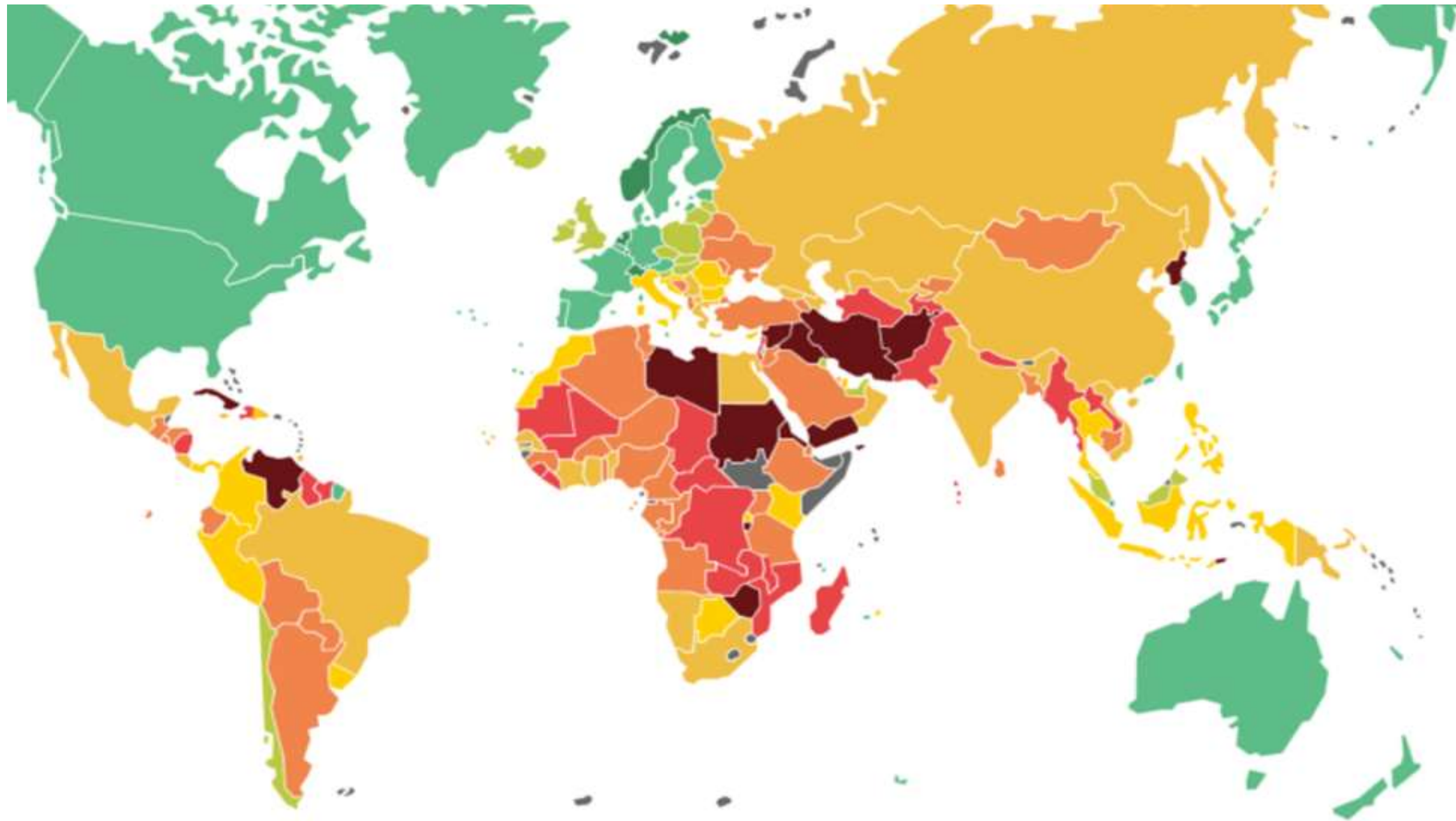


HOWDEN

L'assicurazione credito a breve medio e lungo termine nel contesto geopolitico attuale

Convegno Forum Annuale Finanza d'Impresa Prato, 8.10.2024

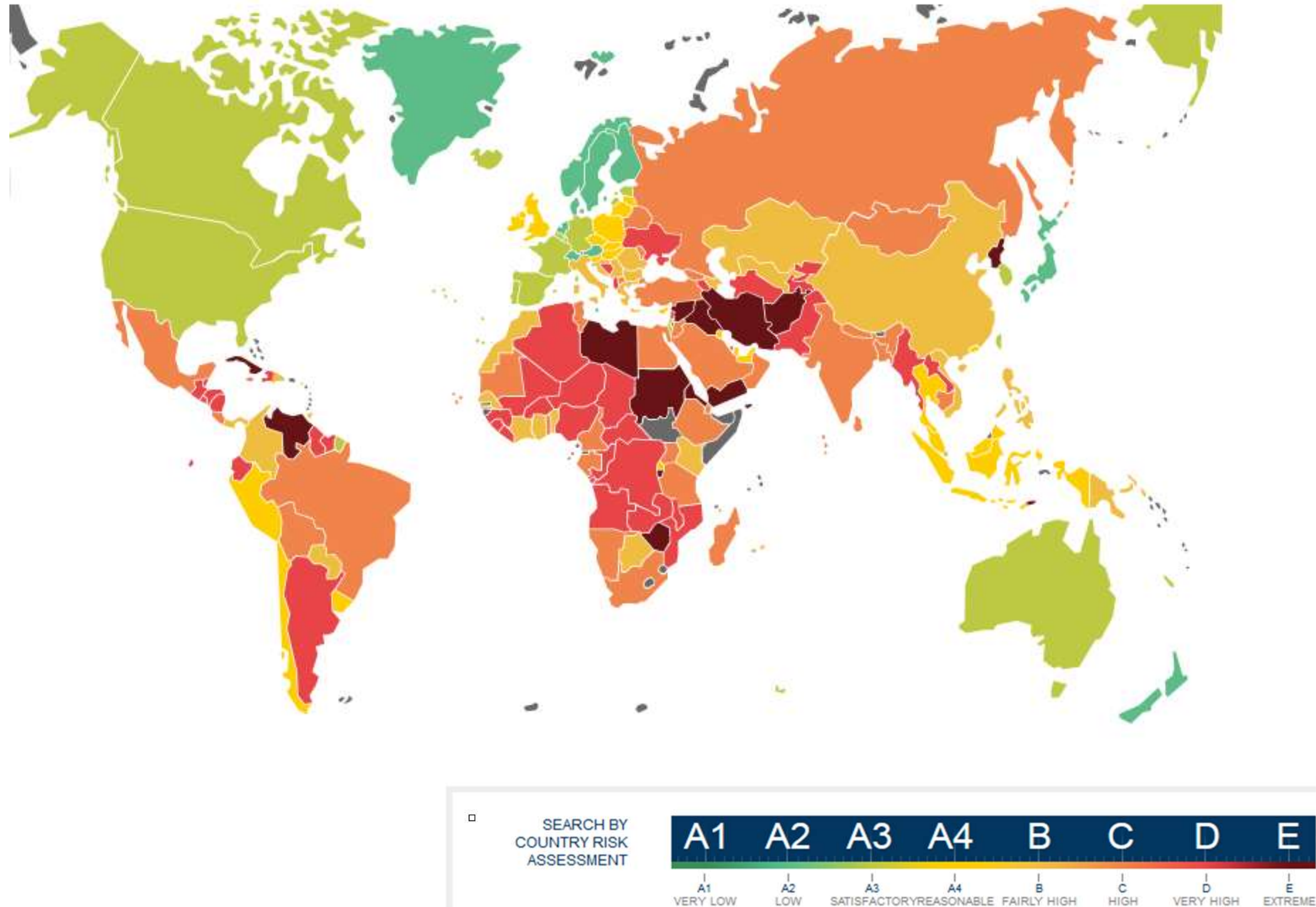
La Country Risk Map (08.2019) – Prima del COVID



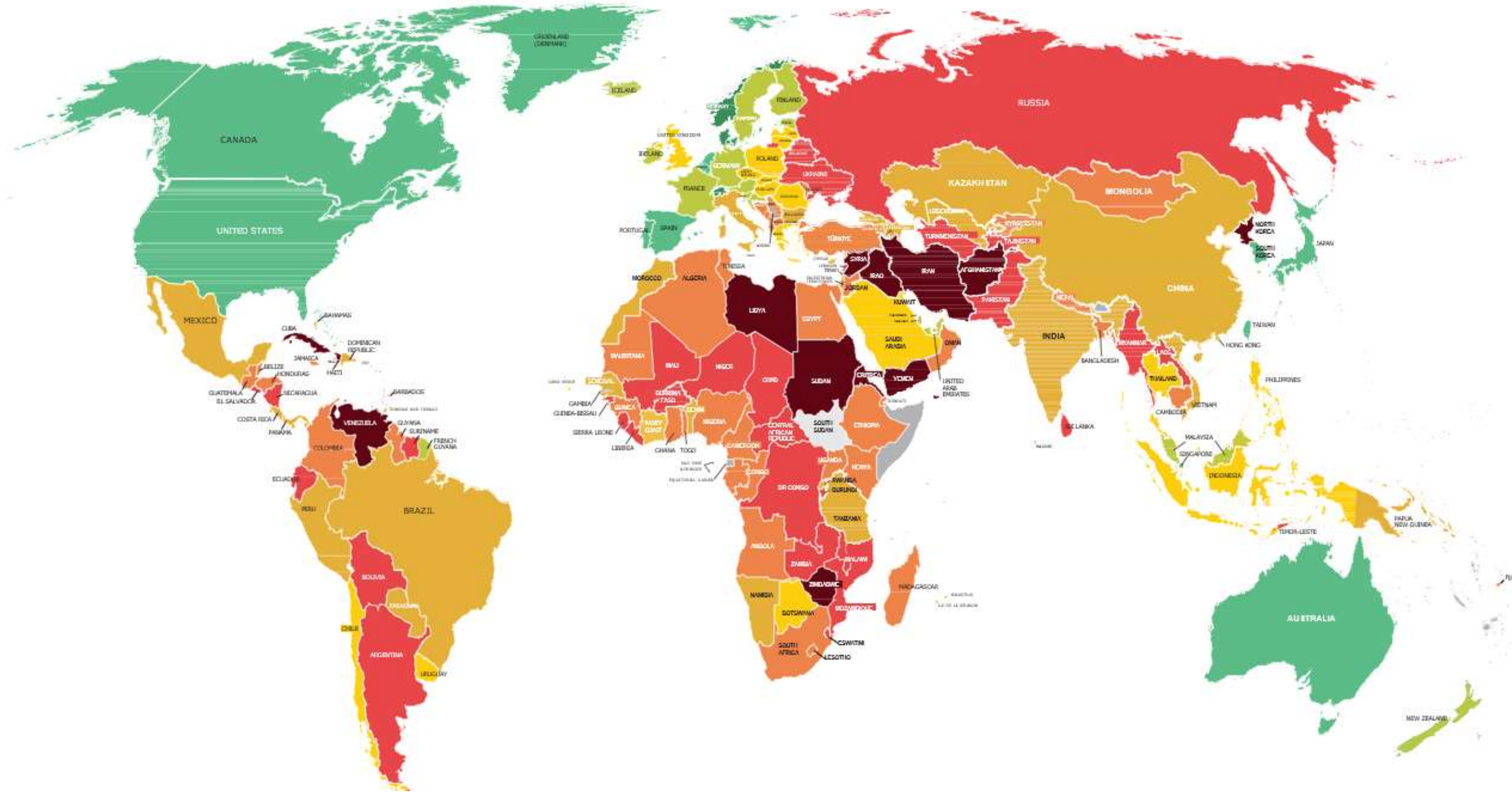
SEARCH BY
COUNTRY RISK
ASSESSMENT



La Country Risk Map (11.2020) – Dopo l'arrivo del COVID



La Country Risk Map (08.2024)



LE IMPLICAZIONI GEOPOLITICHE COME FATTORI DI CRISI E DISCONTINUITA' NEL TRIENNIO 2020 / 2024



La Mappatura del Rischio Credito

La mappatura del **rischio credito** in Italia e nel mondo è in **continua evoluzione**, sia in aree tradizionalmente deboli, sia in altre con economie più strutturate.

Nel complesso, nel mondo, stiamo assistendo a un **progressivo peggioramento degli indici di valutazione della solidità economica**.

Il continuo mutamento delle fluttuazioni degli scambi commerciali e l'aumento progressivo delle crisi geopolitiche, che generano fattori di crisi e discontinuità hanno creato una **situazione di incertezza** che si ripercuote sulle diverse economie nazionali.

La Resilienza

Il termine **resilienza** indica la **capacità di adattamento e reattività** di una entità rispetto a situazioni contingenti ed improvvise anche di tipo avverso.

In **ambito aziendale** la «resilienza» si può identificare nella capacità dell'azienda stessa di reagire prontamente ed adattarsi a situazioni od eventi esterni che mutano il normale trend operativo della società.

Il **grado di resilienza delle aziende** permette di effettuare un'analisi di alto livello, in grado di fornire un'**indicazione immediata dello status aziendale**.

La Resilienza >>> Cosa mettere in atto

- Nuovo approccio con la Clientela (La gestione del magazzino, le materie prime, l'approvvigionamento)
- Ridefinizione dei contratti di vendita
- Maggiore personalizzazione nelle modalità di pagamento
- Capacità di innovazione, sia nella tecnologia che nei servizi offerti
- Adeguamento dell'offerta alle nuove esigenze di mercato
- Maggiore selezione della Clientela
- Nuova programmazione degli investimenti
- Nuovi processi di sviluppo per l'export

La Business Continuity del Credito

Identificazione delle Aree di Rischio

Identificazione condivisa delle Aree che presentano un livello di rischio elevato per la continuità aziendale (Rischio Credito e Rischio Liquidità)

Valutazione dei rischi operativi

Identificazione dei processi/fornitori/ clienti critici e valutazione dell'impatto dei rischi sul Business aziendale/Problemi di pagamento/ Analisi dei contratti

Trattamento dei rischi

- Predisposizione di:
- un piano per la gestione e comunicazione della crisi.
 - un piano di continuità operativa per il ripristino dei processi essenziali.
 - Implementazione dei processi organizzativi (procedure/controlli) necessari a migliorare e garantire sicurezza e resilienza dei sistemi informativi aziendali.

Trasferimento dei rischi residui

- Trasferimento del rischio residuo al mercato assicurativo attraverso specifiche polizze a copertura del credito.
- Coperture aggiuntive a polizze già esistenti (Rischi singoli / Secondi livelli).
- Crash test del credito.

Come fare sviluppo in Italia e all'Estero



La Valutazione del rischio Paese

Quanto è rischioso entrare in un nuovo mercato?

Per fare business all'estero è necessario conoscere le peculiarità di ogni nazione:

Rischio Politico

Rischio Macroeconomico

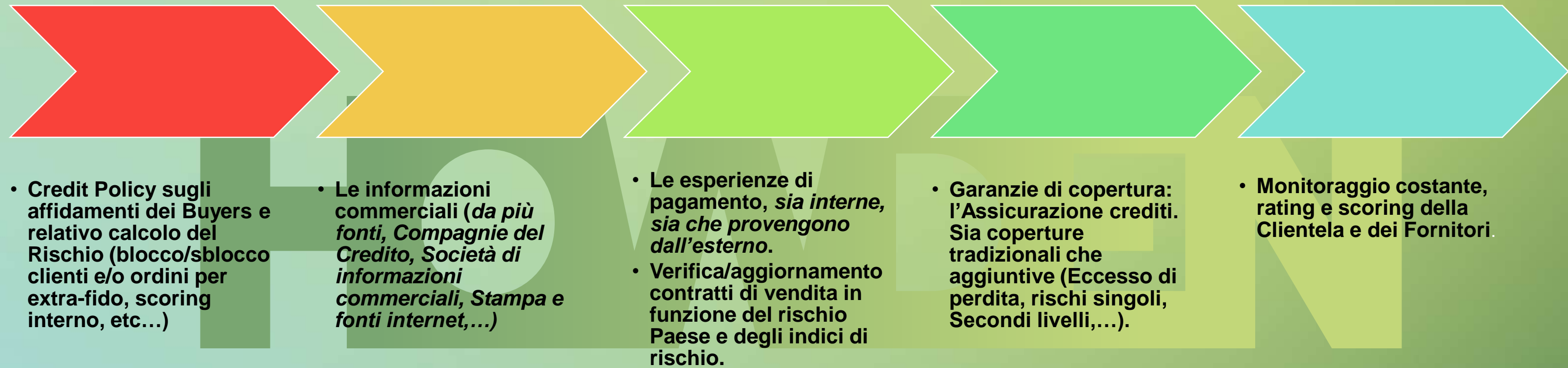
Rischio commerciale

Andamento dei settori impattati dalle dinamiche geopolitiche

La Check List del Cliente

- Affidabilità finanziaria
- Dimensioni
- Struttura societaria e appartenenza ad un gruppo
- Andamento delle vendite
- Tipo di attività e offerta
- Potenziale di crescita
- Qualità del management

Prevenzione e controllo nel credito commerciale - I punti di attenzione



I prodotti del Trade Credit

Polizza Tradizionale

Polizza Excess of Loss

Polizza Rischio Singolo
export

Polizza II Livello Globale

Polizza II livello su singolo
buyer

Le soluzioni Multi Livello e Multi Prodotto

Per poter essere sempre più competitive, le Aziende devono cercare di tutelare il proprio rischio credito nel modo più performante possibile, in modo da poter concedere dilazioni ai propri Clienti, anch'essi a volte in difficoltà, cercando di prevenire il rischio di insolvenza.

Ci sono casistiche per le quali visto il grado di rischiosità occorre cercare soluzioni di **MULTI LIVELLO** e **MULTI PRODOTTO** assicurativo che possano aiutare le Aziende assicurate ad essere maggiormente coperte.

Il broker si trova davanti ad una Clientela che può avere due esigenze differenti:

- Fidi parziali, posizioni dove il fido concesso dalla Compagnia assicuratrice non è sufficiente a coprire l'esposizione aziendale.
- Fidi zero, buyers per i quali la Compagnia assicuratrice non concede linee di credito.

Per trovare una soluzione ai fidi *PARZIALMENTE CONCESSI* si cercano soluzioni assicurative di **MULTI LIVELLO**.

In diversi casi le aziende hanno anche la necessità di trovare una soluzione per i clienti che per l'alto profilo di rischio non trovano coperture da parte di alcuni player del mercato assicurativo e per questo che diventa necessario trovare soluzioni assicurative di **MULTI PRODOTTO**.

Il multi prodotto deve andare a colmare i gap assicurativi, affiancando prodotti diversi. Si affiancheranno le polizze TRADIZIONALI, che solitamente assicurano la globalità della Clientela (a meno di esclusioni previste in polizza), con polizze di ECCESSO DI PERDITA e polizze di RISCHIO SINGOLO EXPORT.

Crediti Commerciali – Formula Tradizionale

Caratteristiche

È un sistema integrato di servizi e coperture assicurative che:

- Affianca l'impresa nelle fasi di gestione del credito;
- Protegge sia il cash flow attuale e futuro, sia gli utili.

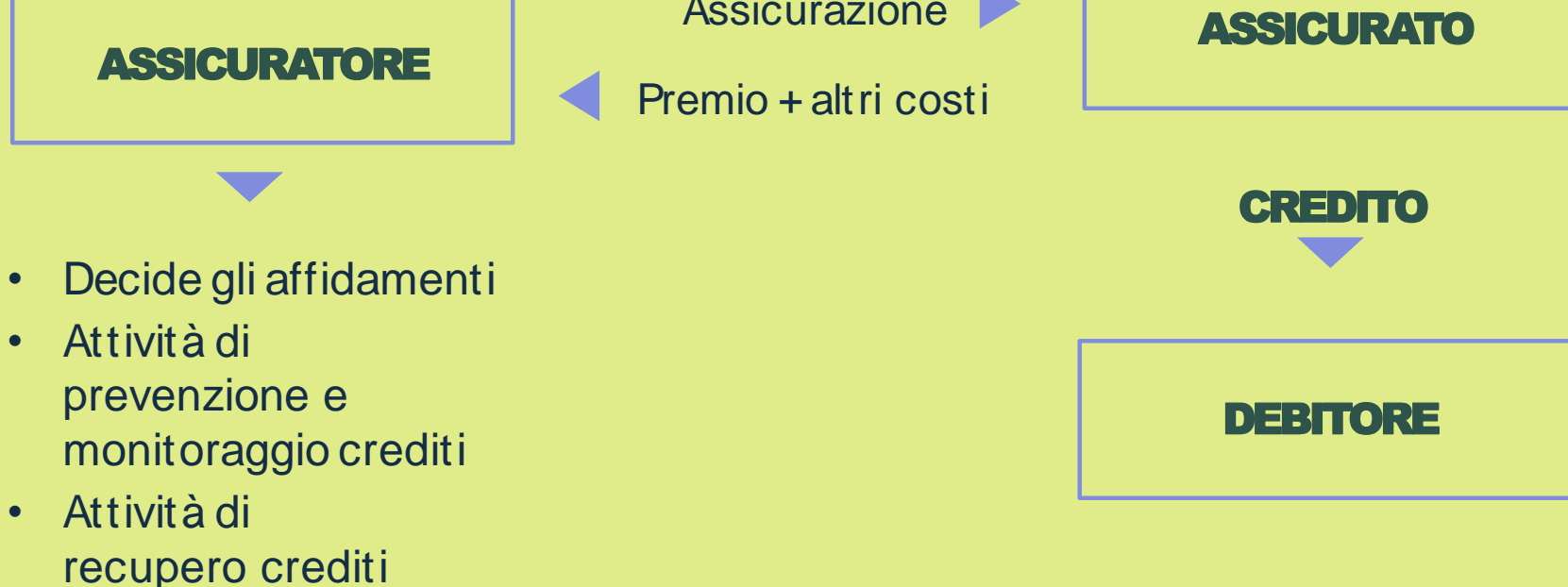
Servizi

- Valutazione della clientela
- Indennizzo a data 'certa'
- Recupero dei crediti

Principi generali

- Il contratto è stipulato dal creditore nel proprio interesse;
- Il rischio garantito è soltanto quello della perdita definitiva totale o parziale;
- La copertura del rischio copre le operazioni commerciali a breve termine (di norma fino ad un massimo di 6 mesi);
- Il contratto deve essere stipulato per tutti i clienti dell'Assicurato (sono previste esclusioni/limitazioni);
- Il contratto deve prevedere in ogni caso uno scoperto obbligatorio a carico dell'Assicurato.

Il funzionamento



Fasi del servizio

1. Valutazione clientela

- Ciascun Cliente con cui l'Assicurato opera a credito deve essere sottoposto alla Compagnia ai fini di una valutazione in termini di solvibilità, attraverso una richiesta di limite massimo assicurabile (o fido).
- Il Limite Massimo Assicurabile (o Fido) concesso rappresenta l'importo massimo garantito

3. Gestione del credito

- Comportamento da tenersi in relazione alla scadenza dei termini di pagamento e la
• concessione di proroghe e piani di rientro.
- L'assicurato solitamente, tranne casi particolari, ha la facoltà di concedere ad ogni cliente una proroga oltre il termine di dilazione in fattura fino a un max. di 90 gg. Scaduti i 90 giorni ogni altra proroga dovrà essere sottoposta all'approvazione della compagnia.

2. Segnalazione fatturato

L'assicurato deve segnalare periodicamente il fatturato. Tale operazione è fondamentale poiché è con essa che viene calcolato il premio da pagare e si ottiene la validità della copertura in caso di sinistro.

4. Il sinistro

Se alla data stabilita di scadenza del credito originaria o prorogata il credito non viene incassato, l'assicurato ha 15 gg per segnalare il mancato pagamento alla compagnia.

Crediti Commerciali – Formula Tradizionale

Obiettivi

- Prevenire l'insolvenza;
- Recuperare i crediti insoluti;
- Indennizzare le perdite subite.

Fasi del processo

- Selezione della clientela;
- Assunzione del rischio;
- Monitoraggio della clientela;
- Recupero del credito/azioni legali;
- Indennizzo.

I benefici

Tutela l'azienda

- Previene il rischio di insolvenza della propria clientela (determinazione del limite di credito e monitoraggio del rischio);
- Protegge l'impresa dalle perdite sui crediti;
- Supporta l'applicazione della policy del credito in tutte le sue fasi (filiera order to cash).

Migliora il portafoglio clienti

- Attenta selezione della Clientela;
- Attenta valutazione del credito da concedere;
- Continuo monitoraggio di ogni singolo cliente.

Accresce le vendite

- Facilita l'accesso a nuovi mercati;
- Incrementa la propria attività ampliando il parco clienti;
- Si differenzia dai concorrenti, senza chiedere garanzie aggiuntive.

Ottimizza la gestione finanziaria

- Migliori condizioni di accesso al credito bancario e finanziario;
- Migliora la qualità dei crediti a bilancio e del capitale circolante;
- Certifica le eventuali perdite.

Crediti Commerciali – Top Up (II Rischio)

Caratteristiche

- La copertura TOP UP o di II livello va ad affiancare la copertura della polizza credito tradizionale. Consiste in un plafond di indennizzi supplementari da utilizzare per le esposizioni non integralmente garantite.
- La Top Up copre quindi gli importi richiesti che eccedono il fido concesso dall'assicuratore di primo livello, rappresenta quindi un'ulteriore garanzia a copertura del fatturato dell'impresa in caso di insolvenza di uno dei suoi debitori.
- Tale polizza viene stipulata da un assicuratore diverso da quello che concede i fidi di base, che deve essere informato della copertura di secondo livello e accettarne le condizioni.
- Tali soluzioni sono rivolte ad aziende che hanno una propria gestione interna dei crediti o sono già dotate di coperture assicurative di primo livello.

Crediti Commerciali – Excess of Loss

Obiettivi

- L'Assicurato concede ai suoi Clienti delle linee di credito conformemente alle sue procedure di gestione del credito e sulla base di informazioni ottenute;
- Questa forma assicurativa è studiata per grandi imprese operanti sul mercato
 - O.C.S.E. In cui il Credit Management esprime il massimo della propria professionalità;
- La Compagnia non effettuerà la pre-verifica dell'assicurabilità o meno dei singoli debitori;
- L'Assicurato concorda con la Compagnia i limiti degli indennizzi prevedibili, definendo: una franchigia globale, una franchigia per ogni sinistro, il limite massimo di indennizzi per anno.

IL MASSIMALE
E' il massimo indennizzo garantito dalla Compagnia

FRANCHIGIA ANNUA GLOBALE
E' la somma di tutti i crediti che mediamente l'assicurato non riscuote

IL PREMIO
E' la remunerazione del massimale

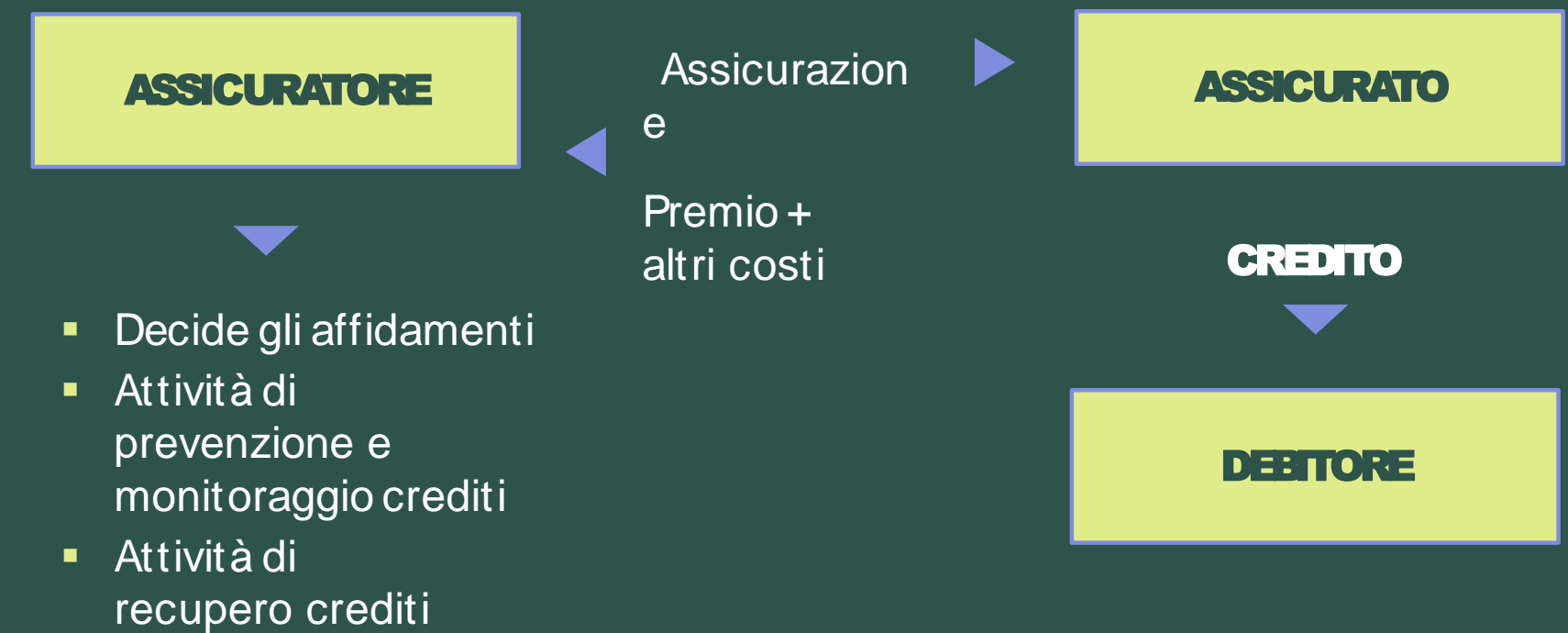
I benefici

L'Assicurato è libero di fissare i tre parametri quali Massimale, Franchigia Annuale Globale e franchigia per sinistro, la Compagnia fissa il premio.

- Possibilità di elaborare un gran numero di formule assicurative e auto – assicurative;
- Mantenere il controllo delle vendite (no condizionamenti sui limiti di credito salvo la corretta applicazione della procedura di gestione del credito che dovrà essere approvata dalla Compagnia e che sarà documento ufficiale di polizza);
- Autonomia gestionale del rischio,
- Indennizzo delle perdite secondo il massimale stabilito.

Funzionamento

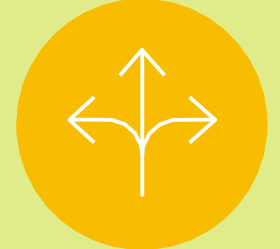
La formula excess of loss garantisce l'autonomia dell'assicurato. Le attività di credit management sono interamente a carico dell'assicurato



L'assicurazione del credito a medio termine



PROTEZIONE DAL RISCHIO



LEVA COMMERCIALE



LEVA FINANZIARIA

I Prodotti assicurativi del Medio Termine



Polizza Fornitore

Polizza di assicurazione del credito su singola transazione.

Assicurato: Società venditrice

Debitore: acquirente italiano o estero

Pagamento: dilazionato fino a 60 mesi con modalità rimborso tailor made



Polizza Cessionario

Polizza di assicurazione del credito su singola transazione, con contestuale attivazione dello sconto pro-soluto in favore del Venditore (Cedente).

Assicurato: Istituto finanziario scontante (Cessionario).

Debitore: acquirente italiano o estero (debitore Ceduto)

Pagamento: dilazionato fino a 60 mesi con modalità rimborso tailor made



Polizza Contratti Pluriennali

Polizza di assicurazione del credito per le forniture pluriennali di beni e/o servizi, con copertura a massimale.

Assicurato: Società venditrice

Debitore: acquirente italiano o estero

Pagamento: dilazionato, entro il limite di 60 mesi, rispetto alle fatturazioni sulla base dei SAL o della fatturazione periodica contrattualmente pattuita.

L'assicurazione del credito a medio termine – Principali caratteristiche

I nostri clienti

- Qualsiasi Società che vende a credito, con dilazione a medio termine

Le operazioni assicurabili

- Forniture di beni mobili e servizi, con pagamento rateizzato fino a 60 mesi

Debitori ammessi

- Società privata (imprenditore privato) o pubblica (azienda partecipata dallo stato che esercita attività imprenditoriale)

Quali settori merceologici

- Produzione e vendita di beni mobili e servizi

Quali Paesi

- L'Italia, e tutte le aree geografiche in funzione del rischio Paese (Country risk rating)

Importo Assicurabile

- Non è previsto alcun limite di importo

% di copertura

- Fino al 90%

Validità della copertura

- Per tutta la durata dell'operazione, non revocabile durante la fase di rischio

Rischio assicurato

- Commerciale, politico (per operazioni export), catastrofale (se abbinato al rischio politico)

Eventi generatori di sinistro

- Interruzione della fornitura per insolvenza giuridica del debitore / cessazione di attività con scioglimento della società
- Mancato pagamento successivo alla consegna dei beni/servizi per insolvenza di diritto e di fatto del debitore

HOWDEN