



ASSICURAZIONE DEL CREDITO COMMERCIALE

Proteggere la propria azienda significa individuare, misurare e gestire tutti i rischi che possono minacciarne l'equilibrio finanziario ed economico. Fino ad oggi, i rischi maggiormente percepiti ed assicurati dalle imprese sono stati quelli legati al danneggiamento del patrimonio aziendale (incendio, furto, trasporti, guasti macchine, elettronica) o alle richieste di risarcimento ai sensi del Codice Civile derivanti da infortunio sul lavoro, da difetto del prodotto o dalla circolazione su strada pubblica (RCTerzi e Operai, Rc Prodotti e Rc Auto). Ora, l'imponente crisi finanziaria, che ha caratterizzato questo decennio, ha imposto all'attenzione degli imprenditori anche il rischio del credito.

Concorrenza esasperata, margini legati alle vendite in costante flessione, inasprirsi della stretta creditizia da parte degli istituti finanziari, scarsa trasparenza del mercato, allungamento dei tempi medi di pagamento, rendono sempre più rischioso concedere dilazioni di pagamento ai propri clienti.

Tutte le aziende, salvo rari casi, hanno esposizioni importanti verso i propri primi dieci clienti. Un eventuale mancato pagamento da parte di uno o più clienti strategici potrebbe rivelarsi catastrofico per l'azienda creditrice. Dall'insolvenza altrui potrebbe nascere un dissesto finanziario che, nel peggiore dei casi, potrebbe risolversi nel fallimento stesso del creditore. Un effetto domino pericolosissimo per la sopravvivenza stessa dell'impresa.

L'economia è cambiata. Il mondo è cambiato. Non accettare questo cambiamento e conservare le prassi commerciali finora intrattenute con la speranza che continui ad andare bene, non è una strategia corretta per la gestione del rischio. Non è premessa di futuro sviluppo

ESIGENZE E OBIETTIVI

Cosa serve veramente all'azienda che intende tutelarsi dal rischio del credito derivante dalle vendite effettuate con dilazione di pagamento?

All'impresa serve innanzitutto poter:

1. conoscere in tempo reale, sulla base di informazioni dinamiche ed aggiornate, indifferentemente in Italia o all'estero:
 - lo stato di solvibilità dei clienti attuali e potenziali;
 - l'andamento generale dei settori merceologici di interesse;
 - la stabilità economica e politica del paese di destinazione delle proprie merci esportate;
2. trasferire il rischio del mancato pagamento ad una compagnia di assicurazione.

Solo soddisfacendo queste due primarie esigenze, di informazione e di cessione del rischio a terzi, l'azienda può:

1. orientare e programmare più efficacemente le proprie vendite;
2. concentrare maggiormente i propri sforzi commerciali sulla clientela avente margini di solvibilità più elevati, aumentando per esempio il fido storicamente concesso, utilizzando in maniera più efficace lo strumento degli sconti e degli incentivi sui volumi acquistati;
3. diversificare il prezzo di vendita e le forme di pagamento a seconda del diverso rischio rappresentato da ciascun cliente, tutelandosi per esempio dai clienti meno solidi, applicando prezzi che scontano un margine più elevato quale premio per il maggior rischio, adottando il pagamento anticipato o con garanzia bancaria;

4. smettere di servire clienti che hanno dato chiari segnali di difficoltà al mercato, ma le cui difficoltà non ci sarebbero state altrimenti note;
5. conoscere e monitorare nel tempo lo stato di salute finanziaria della propria clientela, sapendo sempre per tempo se un proprio cliente non ha adempiuto agli impegni assunti con fornitori secondari o esteri, o se è stato protestato od oggetto di sinistro da parte di altro fornitore.

SOLUZIONE ASSICURATIVA

L'unico strumento in grado di soddisfare le esigenze sopra descritte e di supportare le aziende nel raggiungimento degli obiettivi anzi detti è la polizza di assicurazione del credito commerciale.

Ideale per affrontare l'immediato futuro senza incertezze e per garantire alle imprese una serenità finanziaria indispensabile nell'ottica di programmazione di investimenti e di sviluppi futuri.

L'azienda che sottoscrive la polizza credito si assicura contro il rischio che deriva dalle vendite con pagamento dilazionato e potrà usufruire, in caso di mancato pagamento, di un servizio legale e di recupero crediti esteso in tutto il mondo, oltre al risarcimento delle fatture insolute.

Tutto questo investendo solo una piccola quota millesimale dei propri ricavi derivanti da vendite con dilazione di pagamento. Un costo che si può tranquillamente trasferire in capo al debitore stesso proprio per il modestissimo impatto.

PERCHÉ ACQUISTARE LA POLIZZA

1. Per poter usufruire in tempo reale delle informazioni sui clienti attuali o potenziali, in Italia o all'estero, in possesso della compagnia di assicurazione. Informazioni aggiornate frequentemente e di gran lunga più efficaci di quelle fornite dalle società di informazioni commerciali o dagli stessi istituti di credito tramite la centrale rischi. Questo grazie alla rete informativa in loco della compagnia ed al costante incrocio dei dati provenienti dal mercato;
2. per trasferire alla compagnia di assicurazione un rischio che altrimenti sarebbe difficilmente misurabile, prevenibile e sopportabile in proprio da parte dell'azienda;
3. per salvaguardare il patrimonio aziendale e proteggersi da minacce finanziarie esogene all'azienda;
4. per poter contare, in caso di sinistro, nella consulenza, collaborazione e competenza della compagnia di assicurazione, al fine di mitigare al massimo e nel reciproco interesse, le conseguenze negative di un insoluto;
5. per poter rendere, tramite il pagamento del premio assicurativo, certi e contenuti, costi altrimenti incerti e molto onerosi in caso di mancato pagamento;
6. per non essere soli, in caso di sinistro, di fronte ai procedimenti penali, civili e amministrativi che costituiscono il processo di recupero del credito;
7. perché la polizza viene stipulata dall'azienda ed il costo annuo, dalla stessa sostenuto, è integralmente deducibile;
8. per intervenire, insieme alla compagnia, sul cliente insolvente anche dopo aver ricevuto l'indennizzo e, se possibile, recuperare anche l'eventuale parte non coperta del vostro credito;
9. per migliorare il proprio rating ai fini di "Basilea". L'azienda che copre le proprie vendite a credito garantisce una maggiore stabilità finanziaria anche agli occhi della banca, poiché, a fronte di pericolosi mancati pagamenti, l'impresa rimane solida e sicura grazie all'incasso dell'indennizzo versato. In tale maniera l'impresa assicurata può ridurre la propria PD (Probabilità di Default) traendone benefici nel rapporto con la banca.

Cogeass broker di assicurazioni srl

Via Trieste 49 - 35121 Padova

tel. 049 8753805 - fax. 049 8753125

info@cogeass.com - www.cogeass.com

