

Club Finanza d'Impresa

13 ottobre 2016

Le assicurazioni del credito:

come è visto il debito delle PMI italiane?

‘Assicurazione dei rischi di credito e
valutazione di affidabilità delle PMI’

Laura Nieri

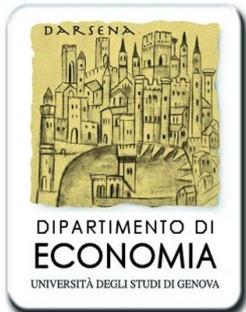


Il credito commerciale

Perché concedere credito ai propri clienti?

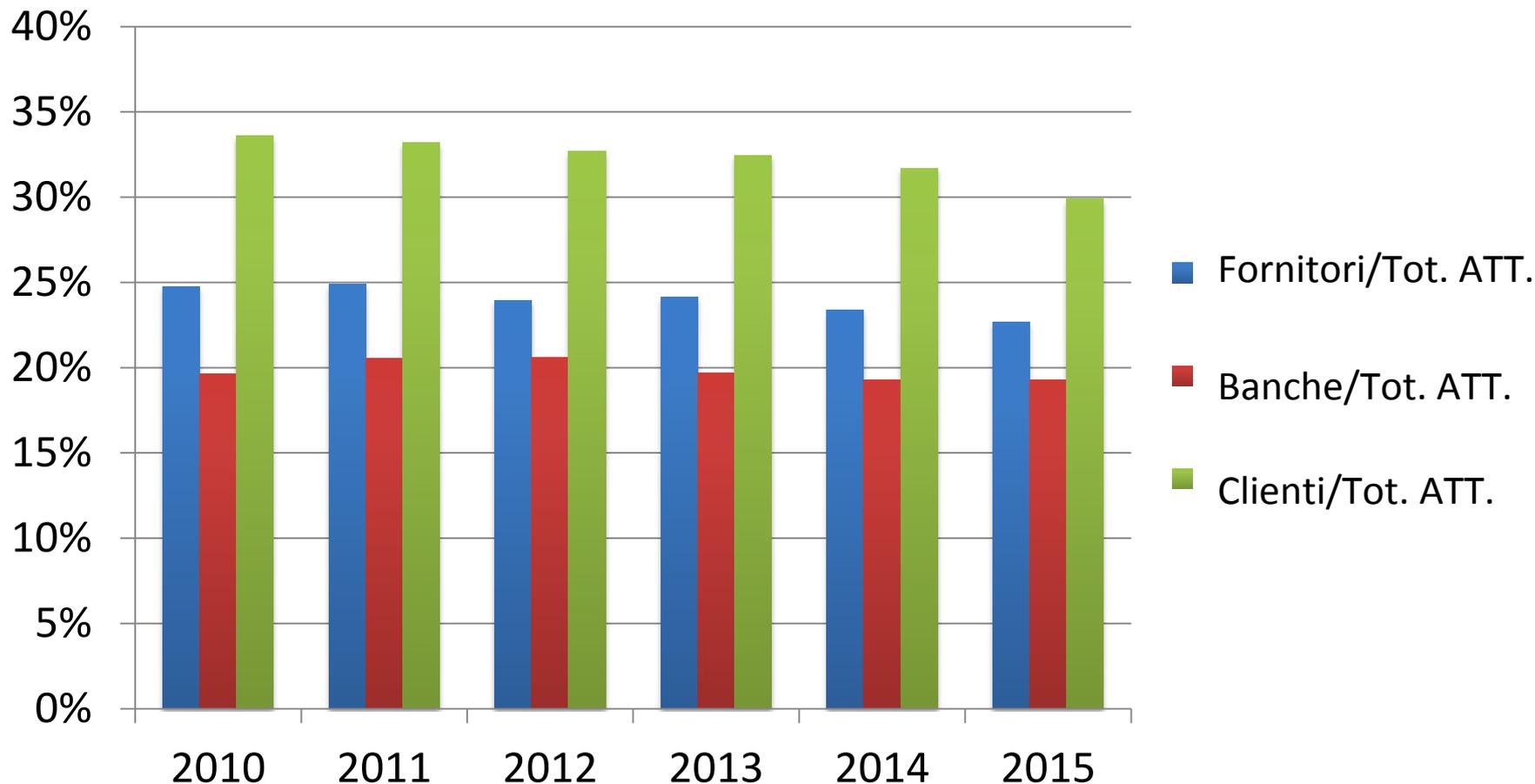
- Prassi commerciale diffusa
- Desiderio di ampliare/consolidare relazioni di clientela
- Acquisizione nuovo quote mercato

➔ Dal lato del cliente è una fonte di liquidità ➔ opportunità in anni di tassi di mercato bassi, ma di con limitata offerta da parte delle banche



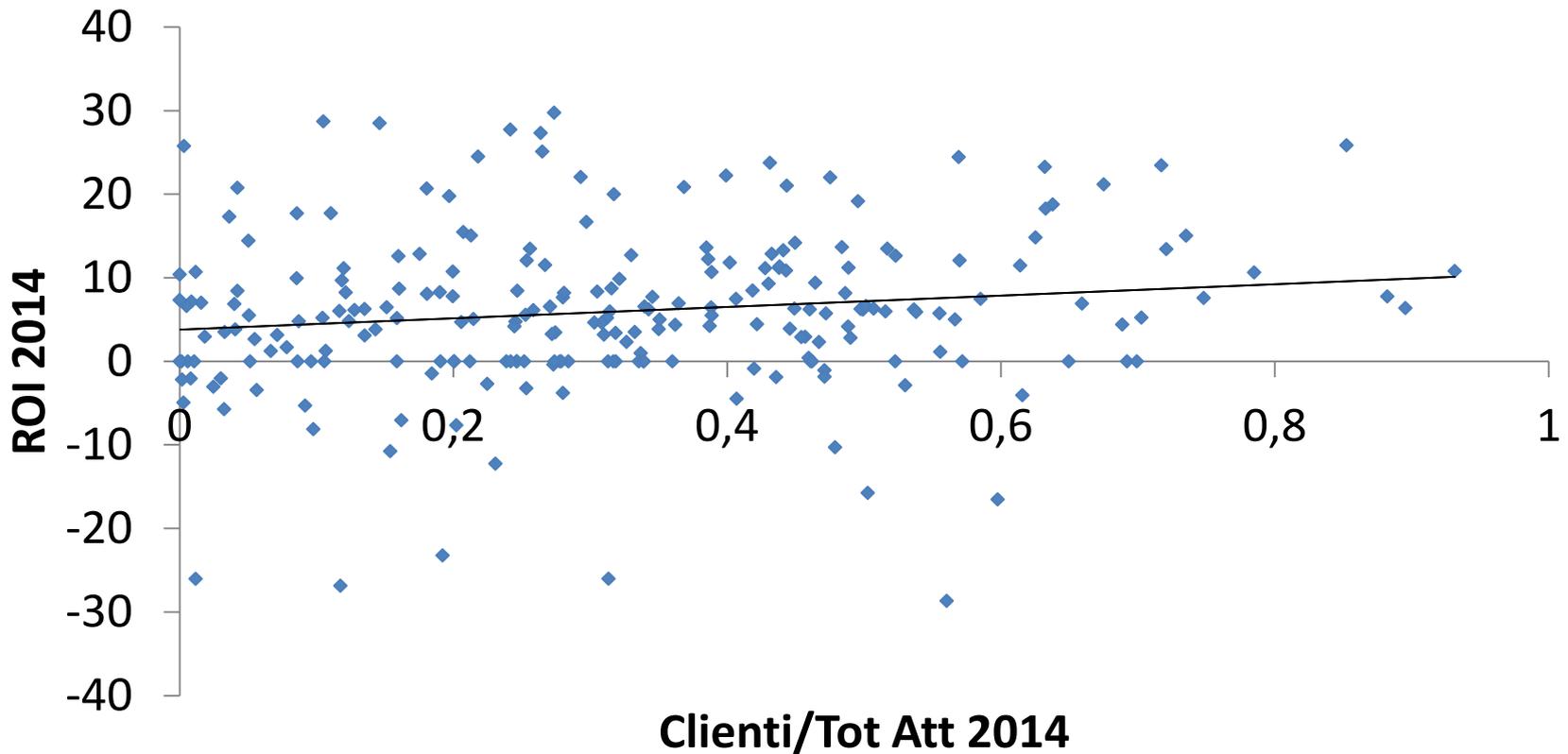
Crediti e Debiti commerciali e Debiti vs. Banche in un campione di imprese Liguri (n°233 Spa e Srl).

Valori medi





Crediti commerciali e ROI in un campione di imprese Liguri (n°233 Spa e Srl).

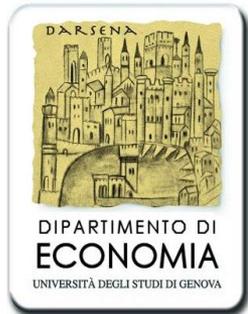


La relazione positiva si conferma anche per gli anni precedenti



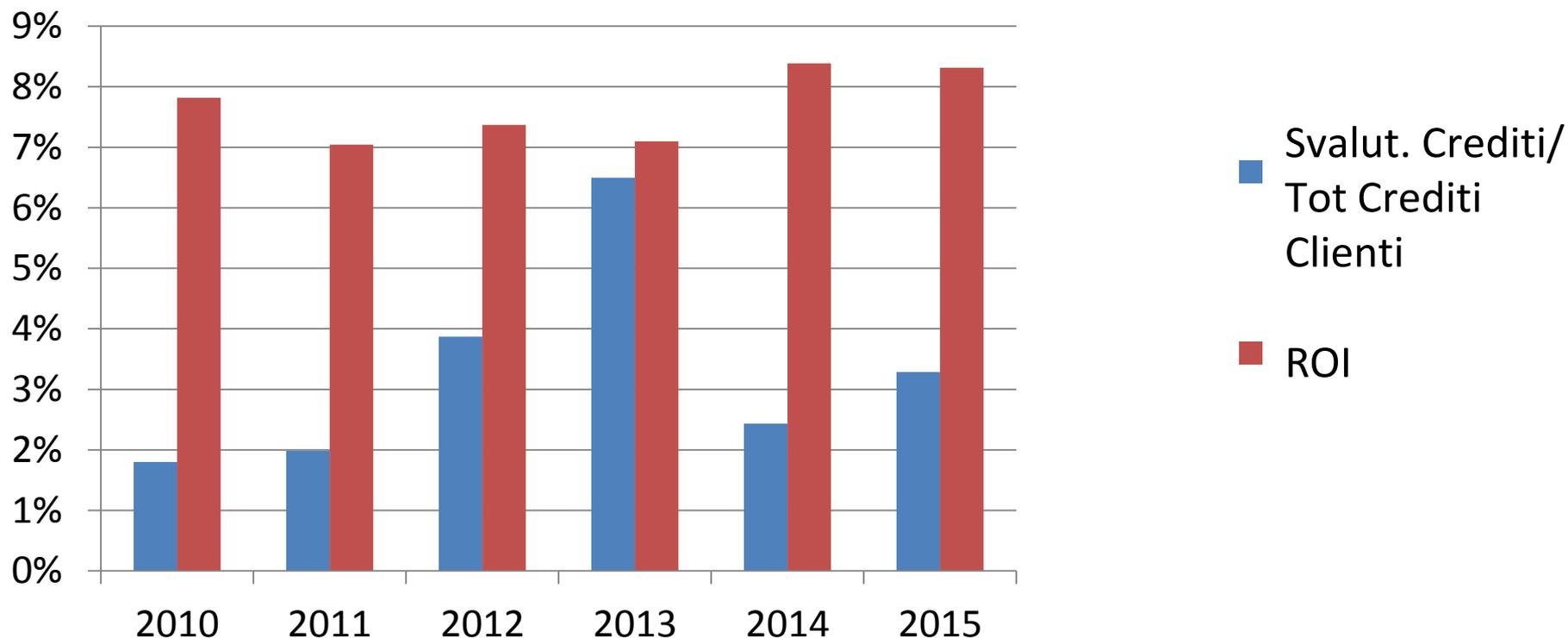
Il 'costo' del credito commerciale

- Costo della liquidità → si riducono i flussi di cassa
- Costo della gestione dei crediti e di risk management
- Rischio di credito e stabilità dell'impresa



Svalutazioni Crediti e Redditività in un campione di imprese Liguri (n°233 Spa e Srl).

Valori medi

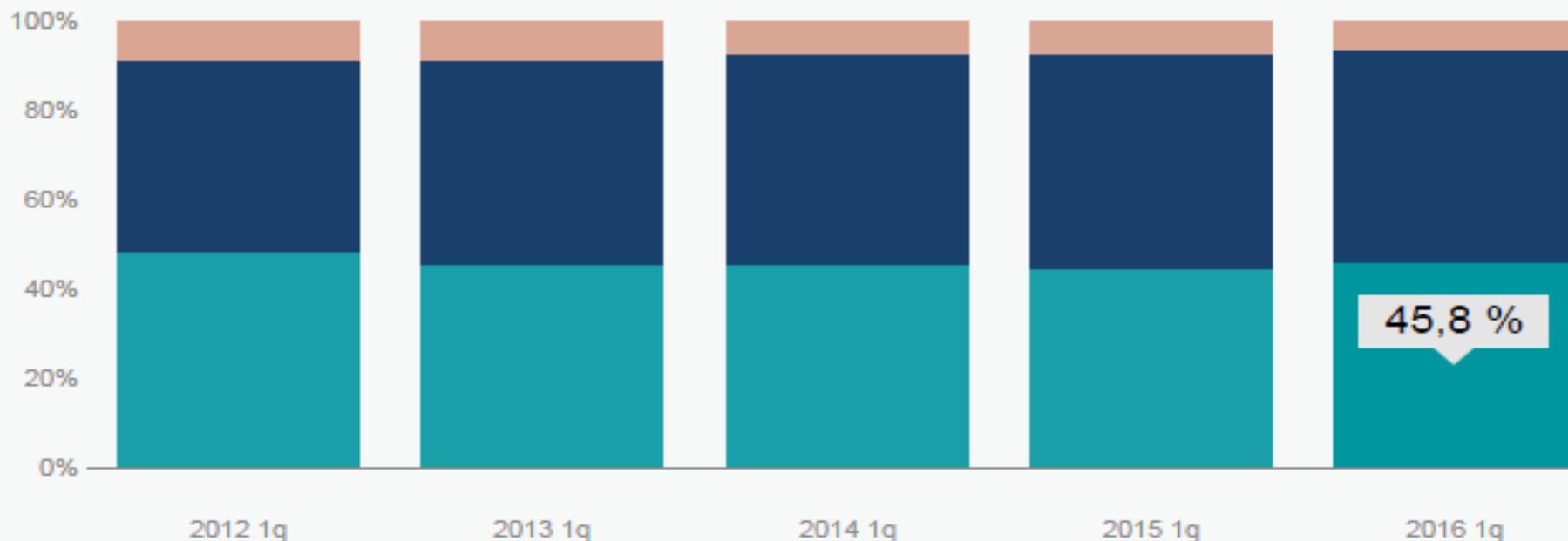


I ritardi nei pagamenti In Italia (1/2)

Puntualità delle imprese

distribuzione delle imprese per ritardi nei pagamenti

■ Puntuali
 ■ Ritardi entro 60 giorni
 ■ Ritardi oltre 60 giorni



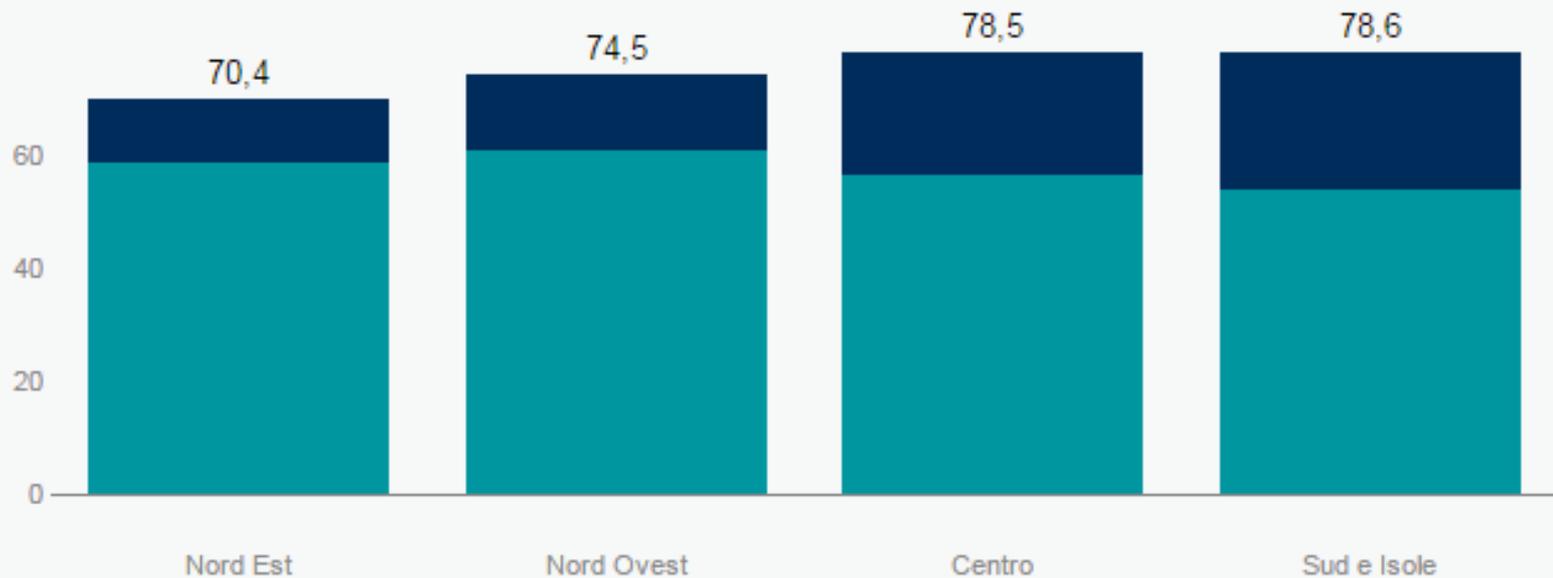
Fonte: Cerved

I ritardi nei pagamenti In Italia (2/2)

Giorni di pagamento per area geografica, 1q2016

Medie ponderate, giorni

■ Termini concordati ■ Ritardi



Fonte: Cerved



Il 'costo' dell'insolvenza in Italia

Resolving Insolvency ①

[View details »](#) [View methodology »](#) [Compare all economies »](#)

DB 2016 RANK	23	DB 2015 RANK ①	21	CHANGE IN RANK	+2
DB 2016 DTF (% POINTS) ①	76.14	DB 2015 DTF (% POINTS) ①	75.98	CHANGE IN DTF (% POINTS) ①	+0.16

Indicator	Italy	OECD high income
Recovery rate (cents on the dollar) ①	63.1	72.3
Time (years) ①	1.8	1.7
Cost (% of estate) ①	22.0	9.0
Outcome (0 as piecemeal sale and 1 as going concern) ①	1	1



L'assicurazione dei crediti commerciali

(continua)

Vantaggi sulle seguenti aree di gestione:

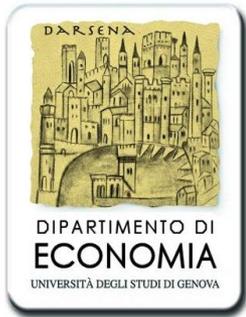
- gestione **economico-finanziaria** (diretti)
 - Contenimento delle perdite da insolvenza e delle svalutazioni per rischio di credito → **Stabilizzazione del reddito** a fronte di un **costo certo**
 - **Stabilizzazione dei flussi di cassa**
- gestione **finanziaria** (vantaggio indiretto)
 - **Accesso al credito bancario**. Migliore equilibrio economico-finanziario e minore rischio dei crediti ceduti → dipende dal **rating delle assicurazioni** e dalla **% copertura del credito**



L'assicurazione dei crediti commerciali

(segue)

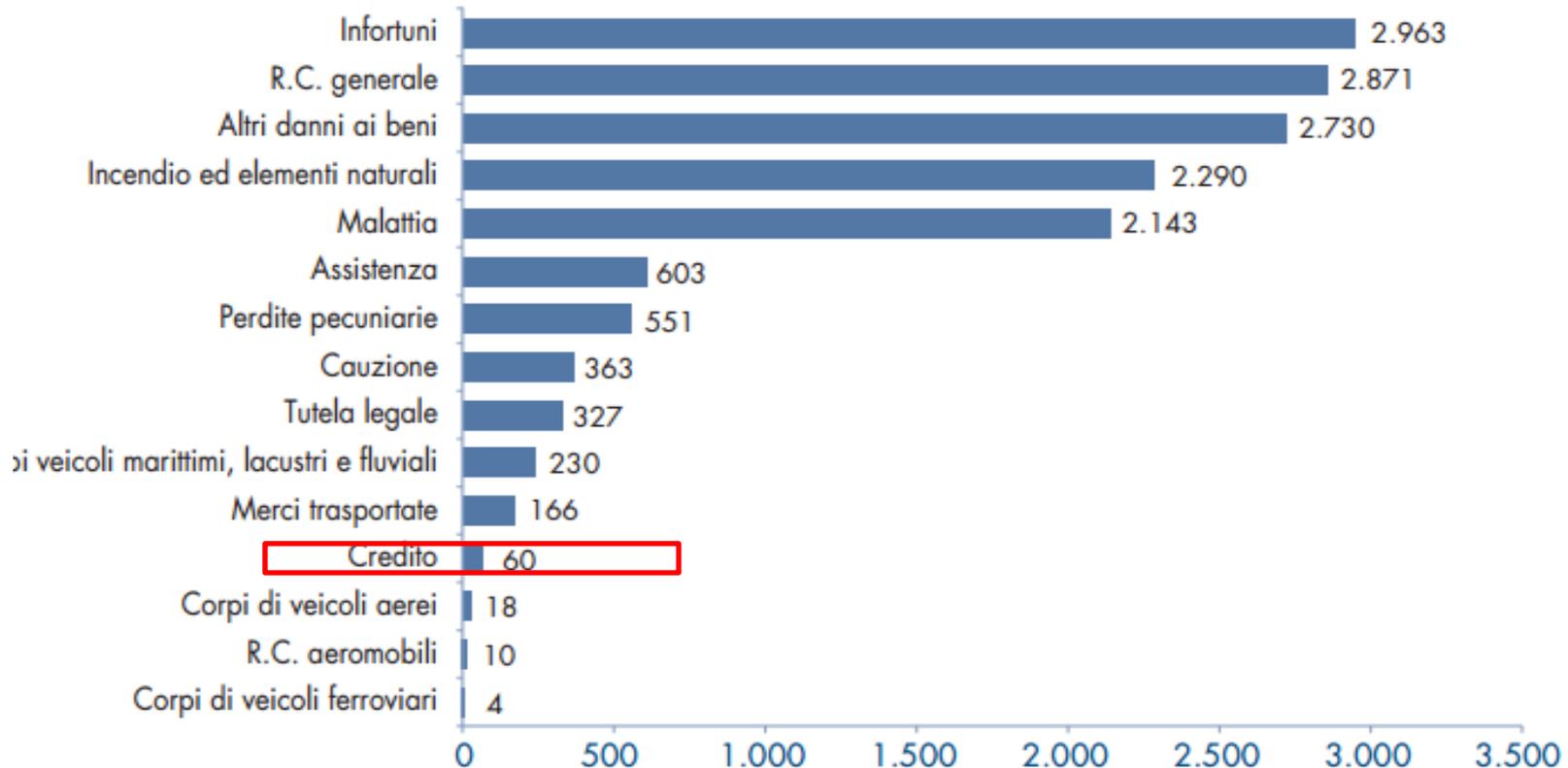
- **gestione amministrativa e di risk management**
 - Gestione di crediti, ritardi, insoluti, recuperi. Attività non-core, costosa e non sempre efficace.
 - **gestione commerciale**
 - Servizi accessori a quelli assicurativi. Attività di *intelligence* su nuovi clienti → selezione e monitoraggio clienti. Minore rilevanza del rischio di credito nell'acquisizione di nuovi clienti.
- Vantaggi tanto maggiori quanto più il Portafoglio crediti :
- ✓ è concentrato (singoli nomi/settorialmente/geograficamente)
 - ✓ si caratterizza per un elevato turn-over dei clienti (→ clienti nuovi e sconosciuti all'imprenditore)
 - ✓ è composto da crediti verso paesi con rischio politico



Il mercato delle assicurazioni crediti in Italia

- Pochi grandi players: Euler Hermes; Coface; Atradius; in Italia SaceBT (*concorrenza di prezzo?*)
- Dimensioni limitate, anche se in crescita
- Anticiclico (ma non solo in Italia)
- Elevata sinistrosità
- Tendenza ad affiancare servizi finanziari (anticipazione crediti)

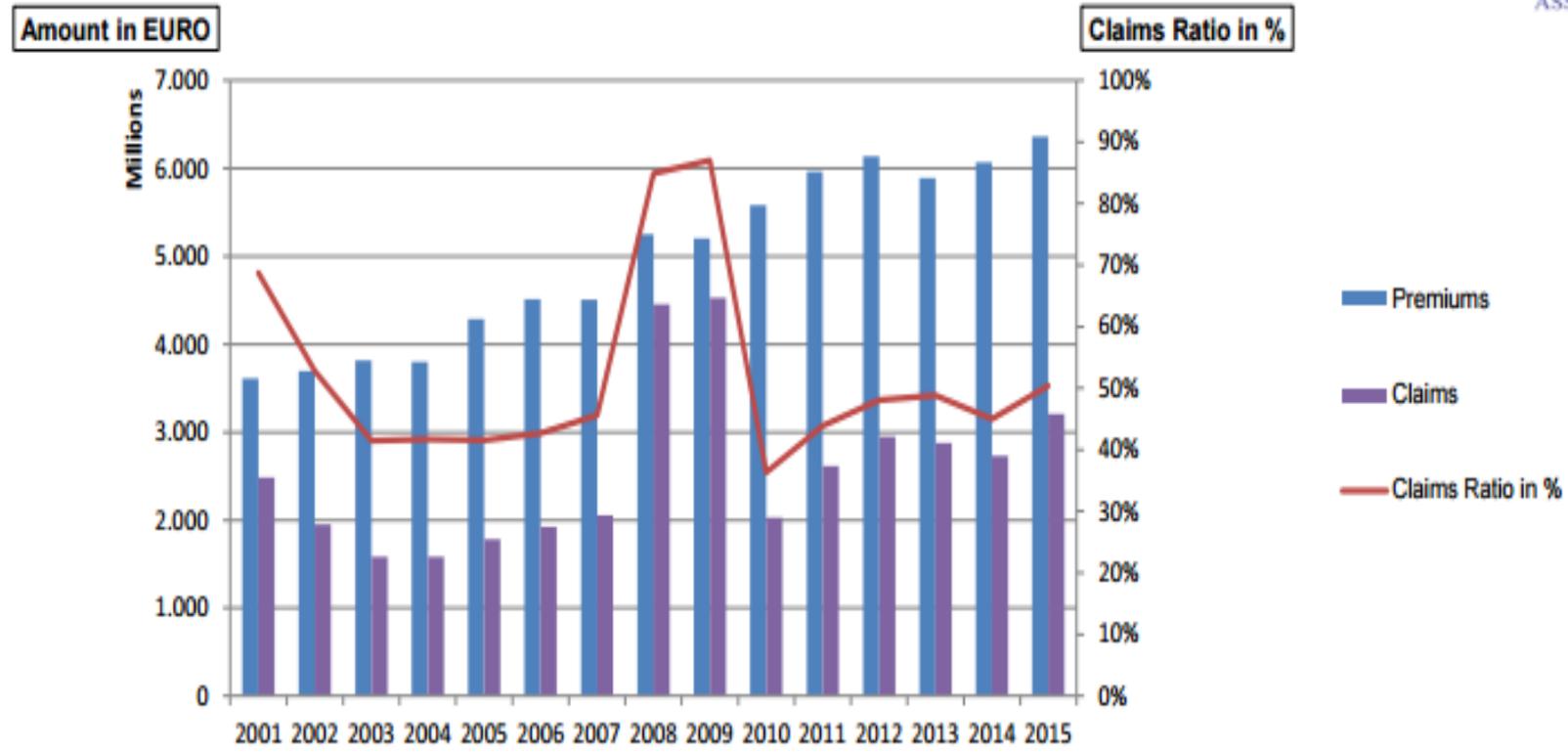
Il mercato dell'assicurazione dei crediti in Italia



Fonte: Ania – L'Assicurazione italiana 2015-16. Premi in Mln

Diffusione dell'assicurazione crediti nel mondo

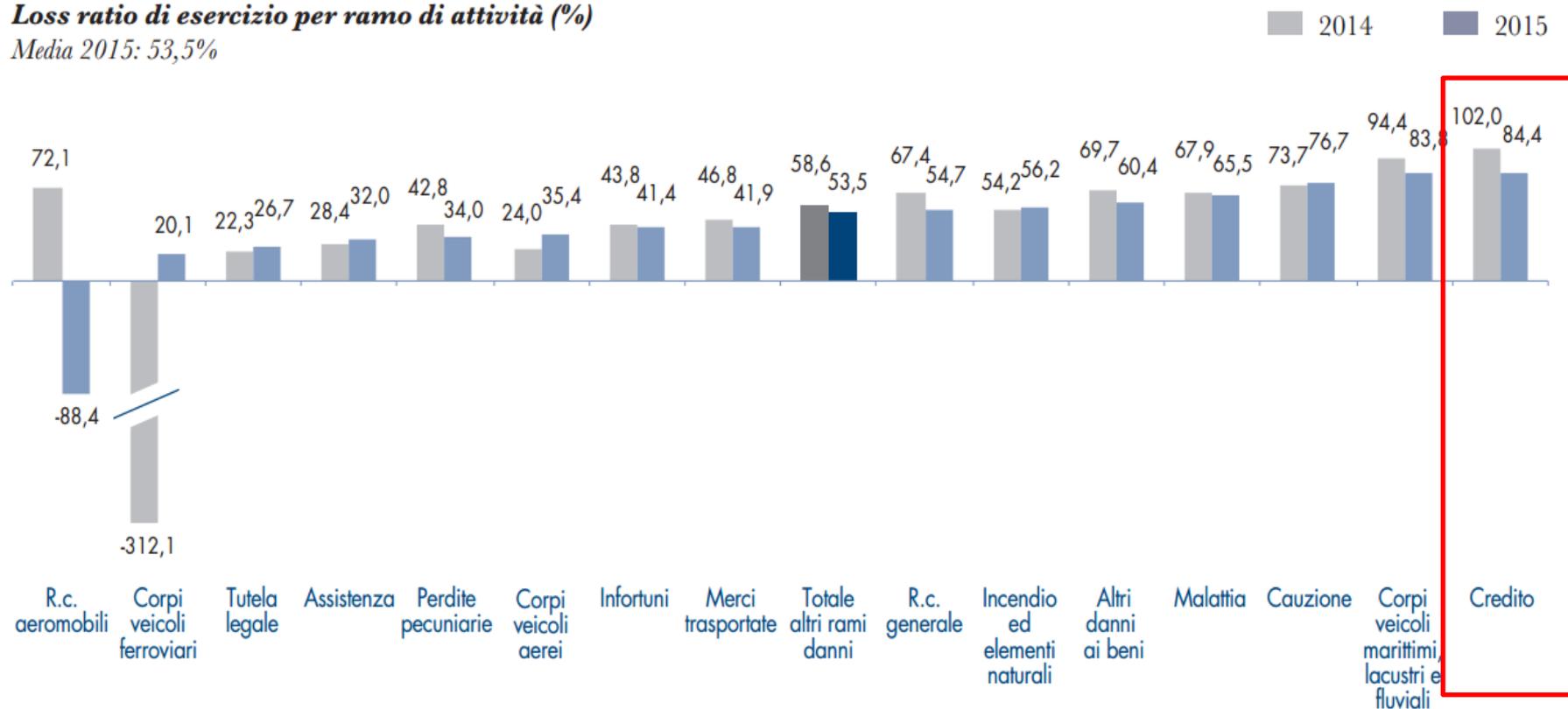
**Trade Credit Insurance - Premiums, Claims and Claims Ratio
ICISA Members (excl reinsurance members)**



La sinistrosità nell'assicurazione crediti

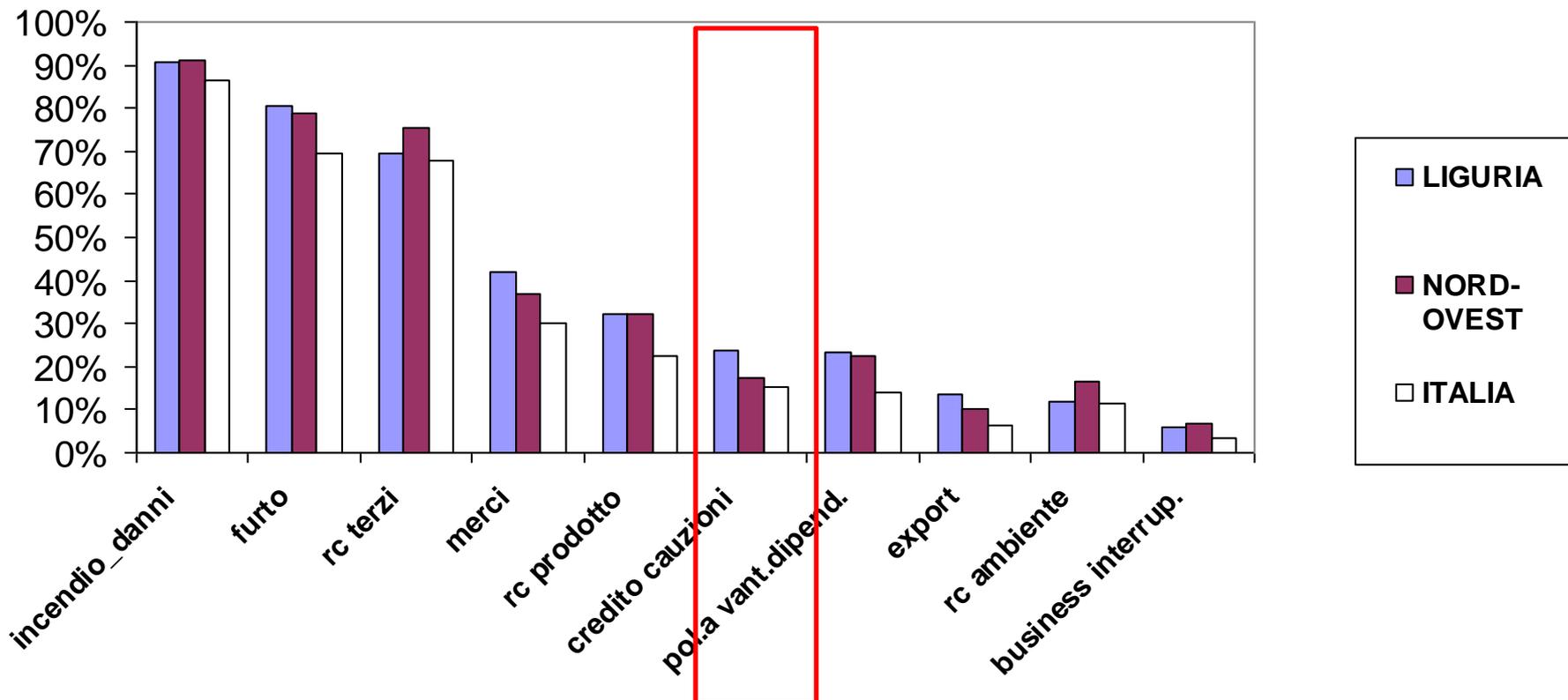
Loss ratio di esercizio per ramo di attività (%)

Media 2015: 53,5%



La diffusione dell'assicurazione tra le imprese liguri (ANIA – Confindustria 2010)

Diffusione coperture per tipo rischio





Perché le imprese si assicurano 'poco' contro il rischio di credito?

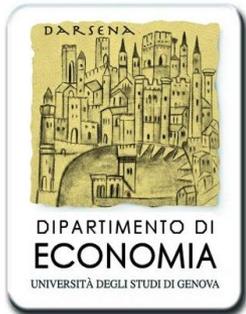
C'è poca domanda?

- ridotta percezione del rischio e/o elevata disponibilità a mantenere i rischi in bilancio

Oppure

L'offerta non è ritenuta 'adeguata' dalle imprese?

- Coperture inferiori a quanto richiesto
- Premi elevati



Gli elementi cruciali delle assicurazioni crediti

- Assicurabilità dei crediti
 - Settori/aree geografiche non assicurabili
 - Soglie max di credito per singoli clienti
 - Dilazione max (solitamente 150 gg dalla fine del mese)
 - n° max di clienti assicurabili
- Indennizzo
 - Trigger: insolvenza di fatto o legale
 - Tempi per richiesta e per ricevere indennizzo
 - Franchigie e importi massimi per cliente
 - Azioni (bonarie o legali) a carico dell'assicurato/re per recupero del credito impagato



La valutazione dell'affidabilità dei clienti (1/2)

Le informazioni rilevanti relative al buyer :

- 'interne' all'assicuratore
 - Informazioni 'storiche'. Dati di bilancio, dati societari (no CR), rapporti bancari, ecc
- fornite dall'impresa assicurata
 - Tracking record dei pagamenti pregressi
 - Informazioni prospettiche, strategicità dell'assicurato per il cliente, dati 'relazionali' , ecc.



La valutazione dell'affidabilità dei clienti (2/2)

Implicazioni:

- ➔ Importanza di trasparenza ed efficienza del CRM dell'impresa assicurata.
- ➔ Tanto maggiori le informazioni tanto più accurata la stima del rischio ➔ Costi per l'assicuratore:
 - Traslati sui premi (esplicitamente o implicitamente)
 - Polizze standard con basse coperture e molte esclusioni (legge dei grandi numeri)



Grazie per l'attenzione