



# ASSICONSULT

INTERNATIONAL INSURANCE BROKER

La gestione del rischio credito, come incassare senza rischi.

Il punto di vista di un broker specializzato

Relatore: Danilo Potenza – Vice Presidente Assiconsult Srl

## COS'È UN BROKER?

Concentratevi sul vostro *core business* e affidate le questioni assicurative ad un professionista



### Aziende

- Rischi aziendali
- Basso know-how assicurativo
- Mancanza di forza negoziale in caso di danno
- Etc.



... si occupa di tutto ciò che riguarda gli aspetti assicurativi rappresentando esclusivamente l'interesse dei propri clienti.



### Compagnie di assicurazione

- Prodotti standard
- Poche spiegazioni
- In caso di sinistro: nessuna rappresentazione degli interessi dell'assicurato
- Etc.

**Il nostro servizio è completamente gratuito per voi!**

## IL NOSTRO VALORE AGGIUNTO COME BROKER

Adattando i prodotti assicurativi al vostro profilo di rischio, vi garantiamo completa sicurezza



## DEFINIZIONE PROGETTO ICBA

Grazie alla nostro network internazionale ICBA International Credit Broker Alliance, sviluppiamo progetti ad hoc proteggendovi dall'insolvenza dei vostri partner commerciali



Sono assicurabili le vendite e i servizi verso società di persona e di capitali (escluse persone fisiche ed Enti pubblici); non solo le operazioni a breve termine (con scadenza pagamenti entro i 360 giorni) ma anche le vendite di macchinari, impianti e/o progetti fino a 5 anni. Ambito di applicazione: Italia e Resto del mondo (esclusi paesi soggetti ad embargo).

# ICBA – INTERNATIONAL CREDIT BROKERS ALLIANCE

50 partner e 18 corrispondenti: il modello di business di ICBA è più di una rete



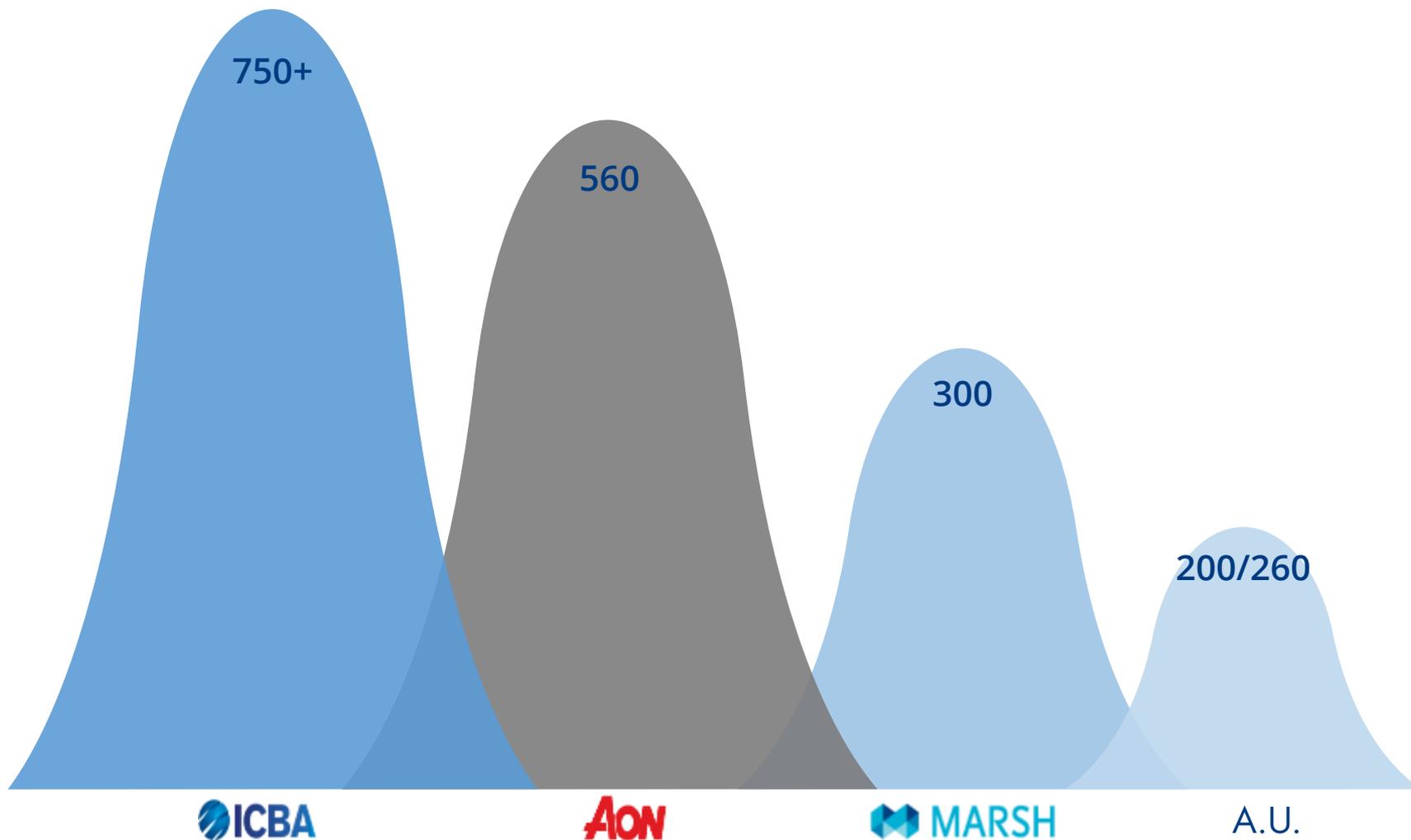
Un'organizzazione di aziende associate in tutto il mondo che si dedica all'eccellenza nella fornitura di servizi e consulenze professionali, focalizzata sul servizio al cliente attraverso una strategia globale eseguita localmente.

Ciascuna delle aziende associate è un'entità giuridica separata e indipendente che opera sotto il nome di ICBA. I servizi sono forniti dalle aziende associate o dalle loro controllate o affiliate.



## MERCATO INTERNAZIONALE TRADE CREDIT BROKERS

ICBA è il più grande player sul mercato internazionale per collaboratori dedicati



Fonte: homepage delle rispettive organizzazioni (aprile 2022)

# I NOSTRI ESPERTI

## Team Credito



**Daniele Piras**  
Sales Manager  
International department



**Danilo Potenza**  
Vice President  
Head of Credit Insurance



**Ivan Iania**  
Sales Manager



**Teresa Petrora**  
Contract Manager



**Barbara Conte**  
Contract Manager



**Ezio Bagnato**  
Contract Manager



**Gianluca Anglana**  
Team Leader  
Contract Manager



**Alessandro Anzano**  
Contract Manager

## PERCHÉ UNA COPERTURA CREDITI?

Perdite di profitto dovute a crediti non incassati devono essere compensate da una crescita esponenziale delle vendite, a seconda della redditività dell'azienda

	Perdita su credito	Perdita su credito	Perdita su credito
	10.000	50.000	100.000
Margine di profitto	Maggior fatturato necessario		
0,5%	2.000.000	10.000.000	20.000.000
1,0%	1.000.000	5.000.000	10.000.000
2,0%	500.000	2.500.000	5.000.000
5,0%	200.000	1.000.000	2.000.000
10,0%	100.000	500.000	1.000.000
20,0%	50.000	250.000	500.000

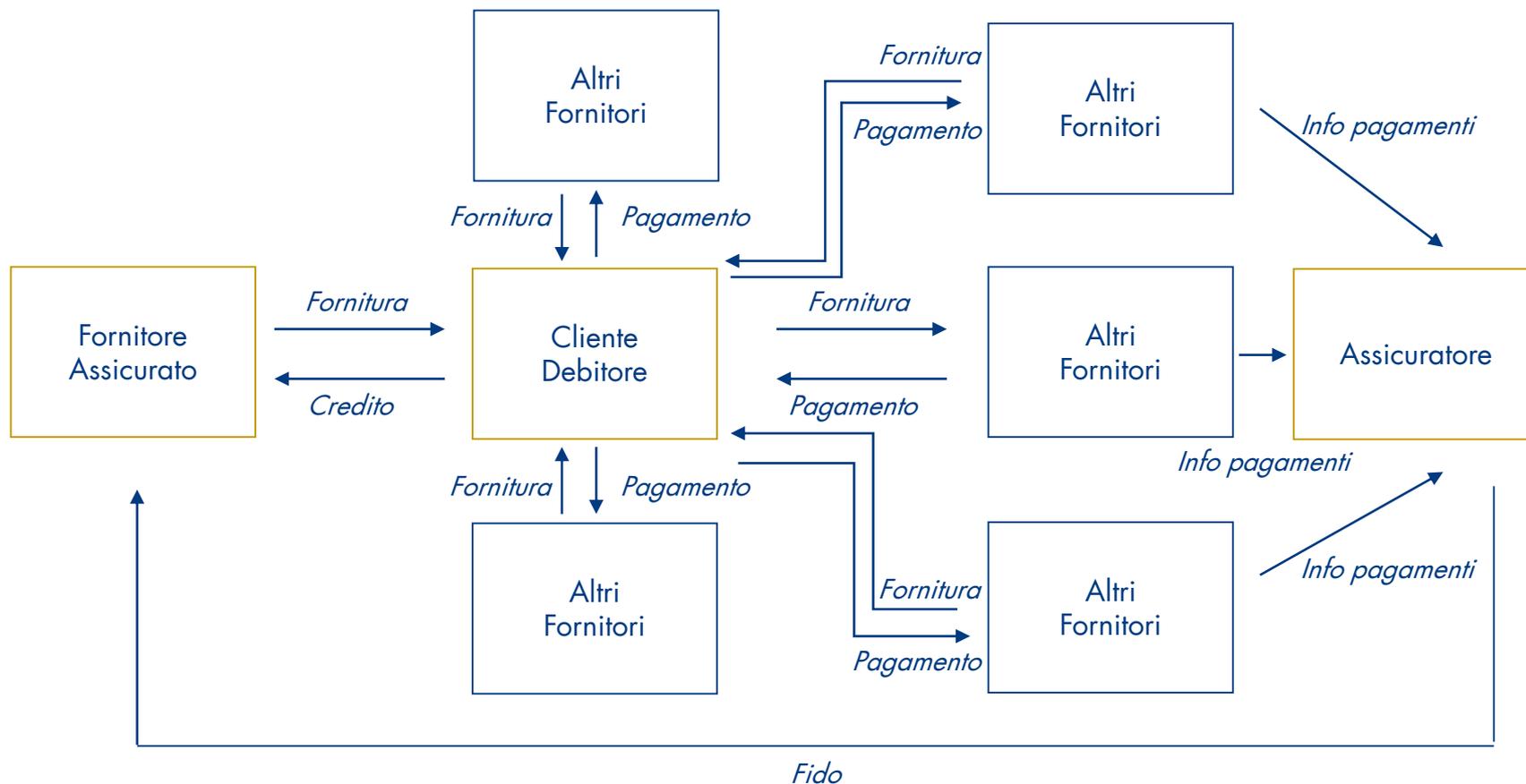
Importi in €

### Vantaggi

- Copertura del rischio credito
- Riduzione dei tempi di incasso
- Possibile miglioramento standing e valutazione bancaria
- Riduzione accantonamenti fondo svalutazione crediti
- Precisa determinazione dei costi di gestione credito

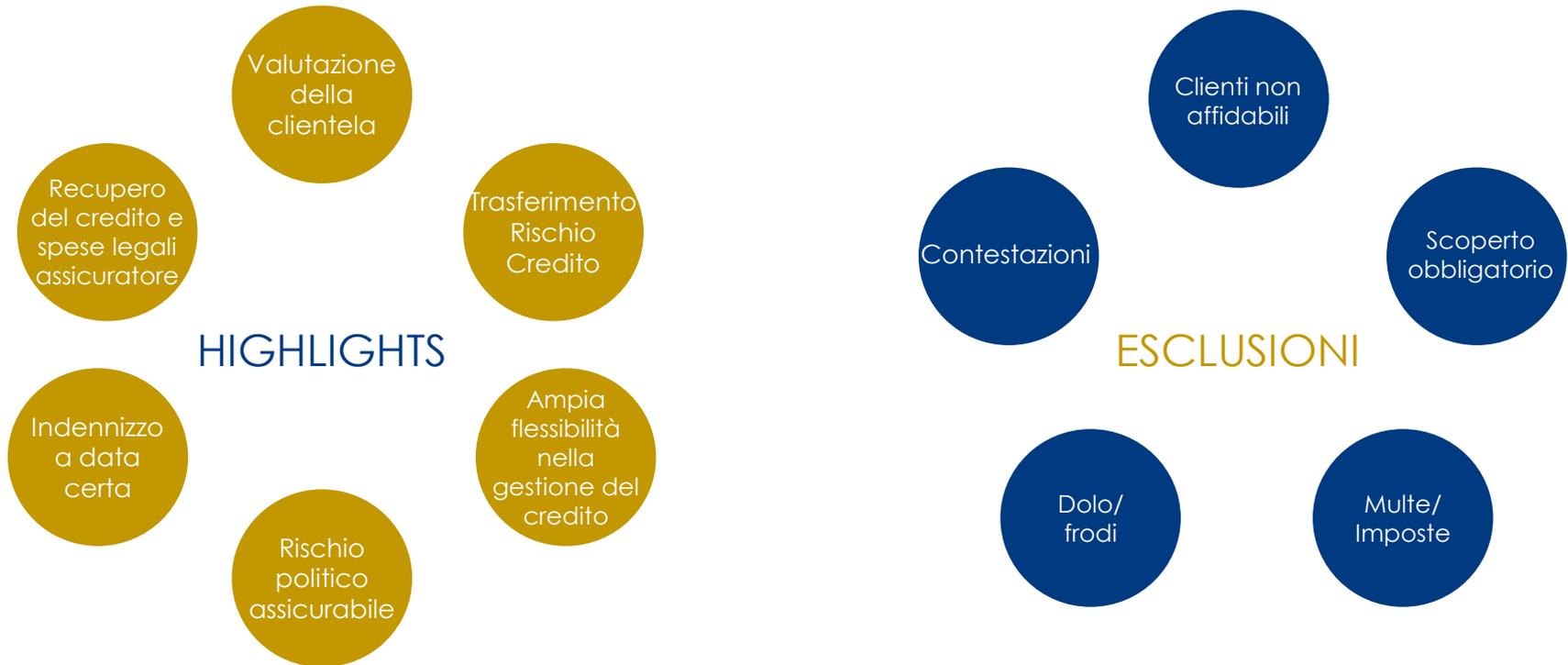
## FLUSSI DI CREDITO MODERNI

Con l'avanzata della globalizzazione, la complessità della vostra catena dei pagamenti è in costante aumento



## CONCEZIONE DELLE POLIZZE

Grazie alla nostra pluriennale esperienza e alla massima professionalità, proteggiamo la vostra azienda dall'insolvenza dei vostri partner commerciali



Sono assicurabili le vendite e i servizi verso società di persona e di capitali (escluse persone fisiche ed Enti pubblici); non solo le operazioni a breve termine (con scadenza pagamenti entro i 360 giorni) ma anche le vendite di macchinari, impianti e/o progetti fino a 5 anni.  
Ambito di applicazione: Italia e Resto del mondo (esclusi paesi soggetti ad embargo).

### BREVE TERMINE

Condizioni Pagamento e 12 mesi

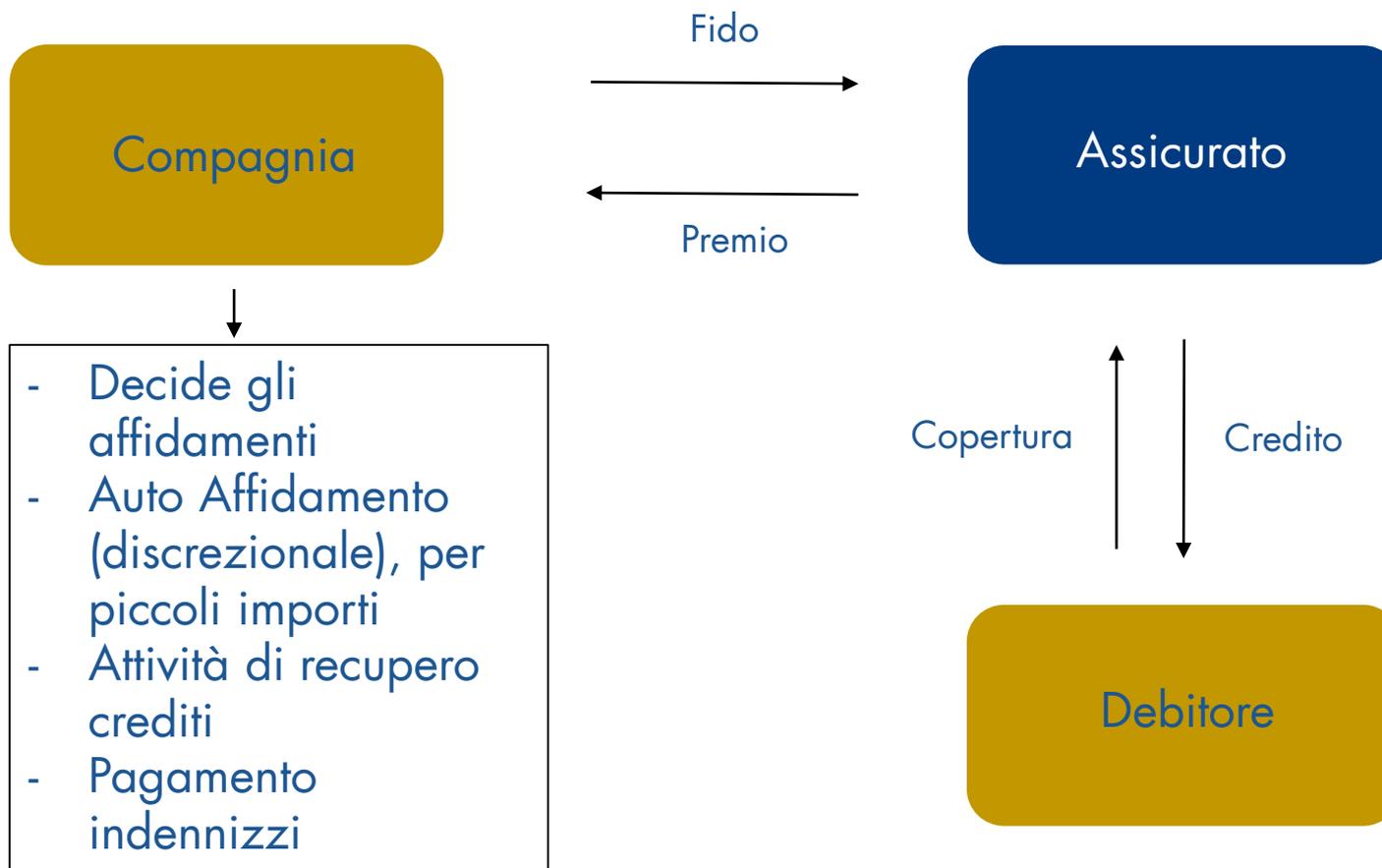
- Sulla totalità fatturato, oppure
- Per categorie omogenee di rischio
- Per mercati selezionati (es. solo Francia, o solo Spagna), oppure
- Per singoli clienti (export)
- 1° e 2° livello Top Up
- Excess off Loss
- Syndication

### MEDIO LUNGO TERMINE

12 mesi < Condizioni Pagamento < 60 mesi

- Solamente su singoli progetti
- Forniture di beni strumentali con pagamento a rate
- Forniture di beni strumentali con pagamento a stato avanzamento lavori (SAL)

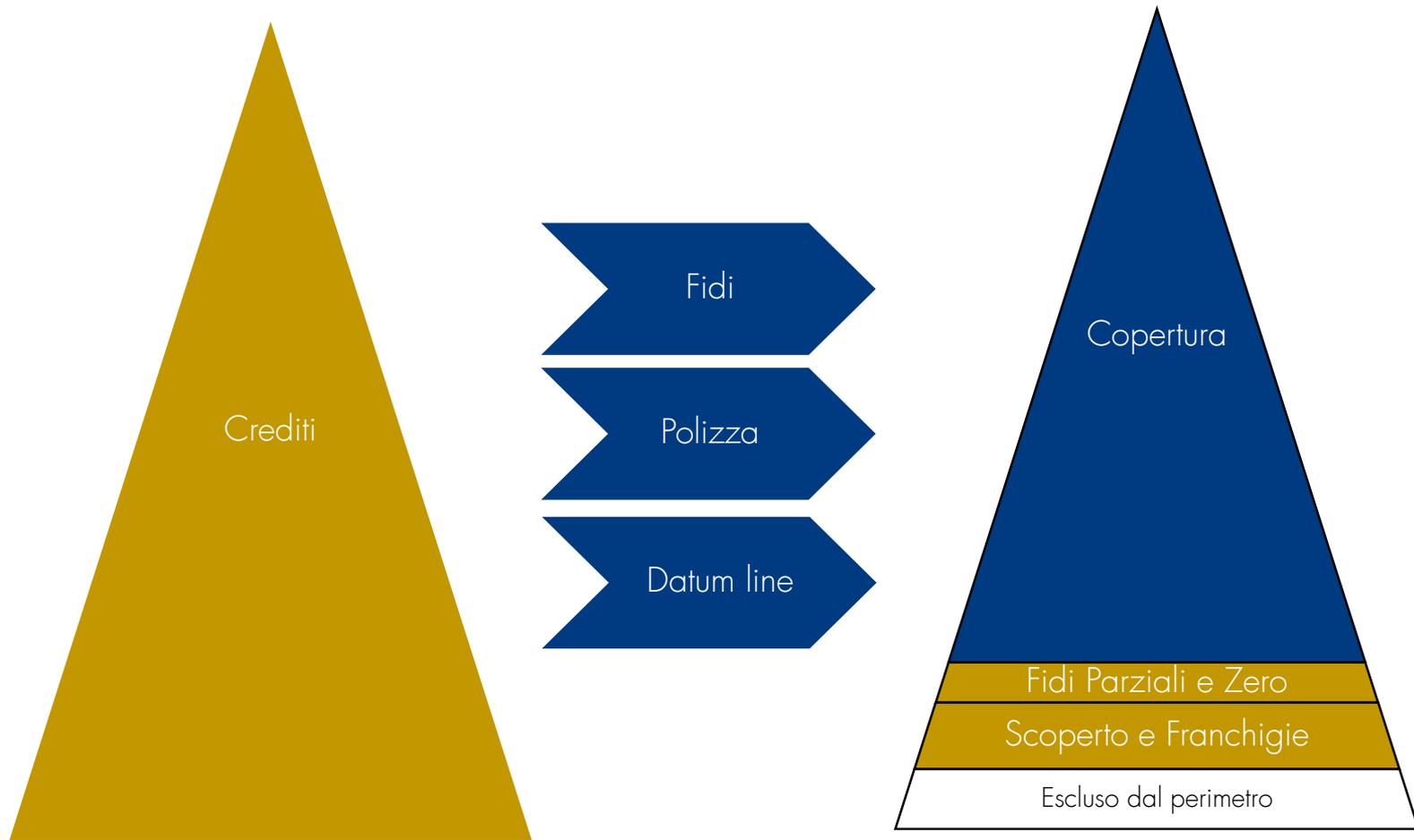
# MODELLO ASSICURATIVO 1 LIVELLO



## MODELLO BREVE TERMINE: DATUM LINE

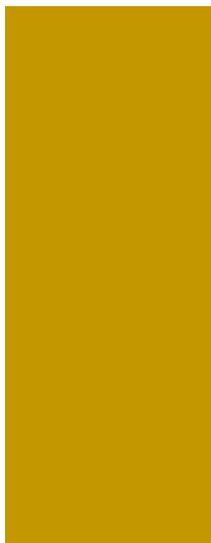
Che cos'è?	➔	Possibilità di escludere fascia omogenea di rischio
Copertura solo crediti oltre soglia	➔	Sotto soglia la polizza non si applica
Perché si fa?	➔	Applicazione principio 80%/20%
Quando si fa?	➔	Elevata numerica debitori piccoli
Quale impatto?	➔	Riduzione costi assicurativi e riduzione gestione amministrativa

## MODELLO 1 LIVELLO: DATUM LINE



## MODELLO TOP UP

€ 700 esposizione  
€ 700 fido base  
€ 0 fido Top Up



€ 700 esposizione  
€ 400 fido base  
€ 300 fido Top Up

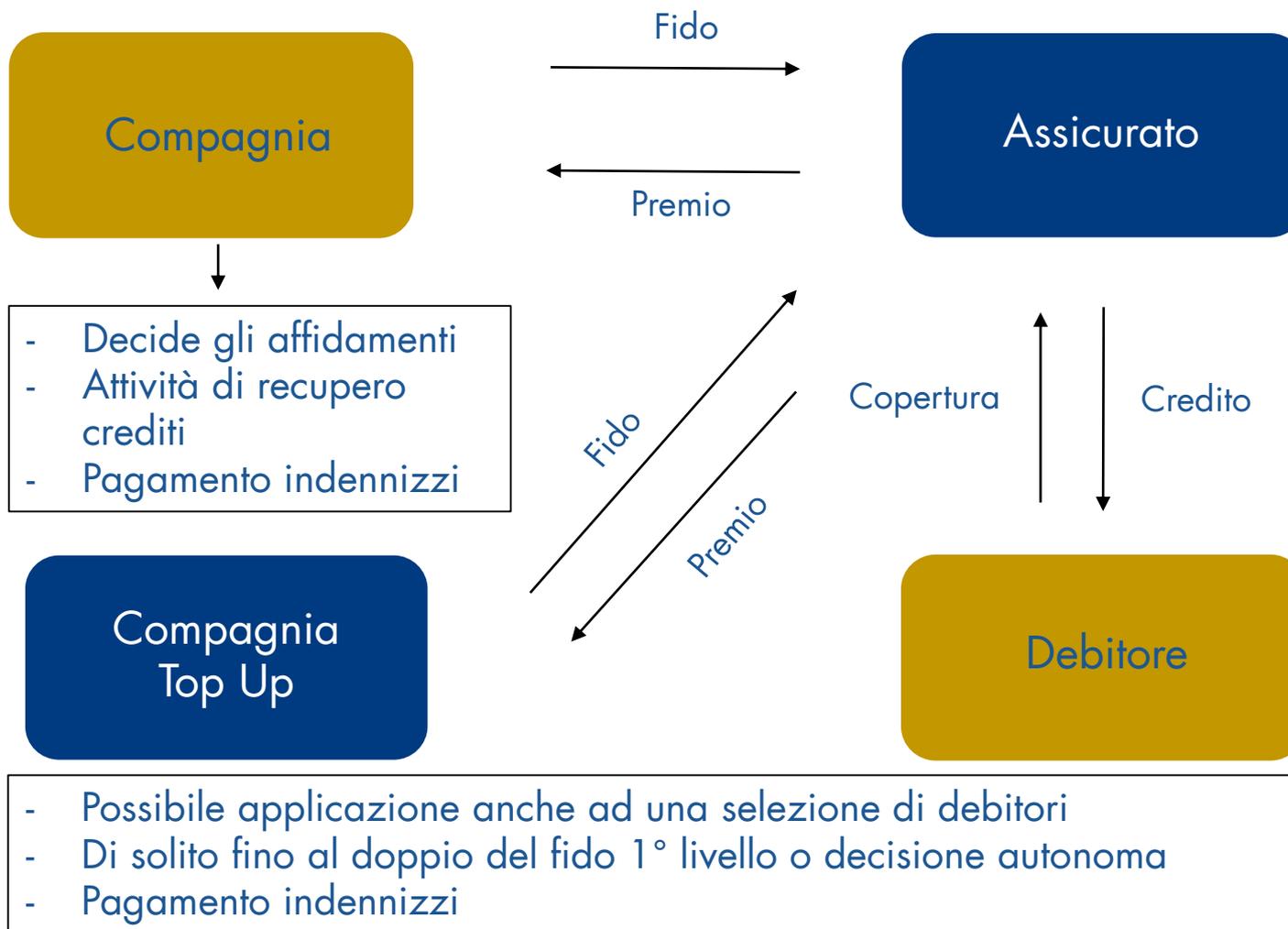


€ 700 esposizione  
€ 0 fido base  
€ 0 fido Top Up

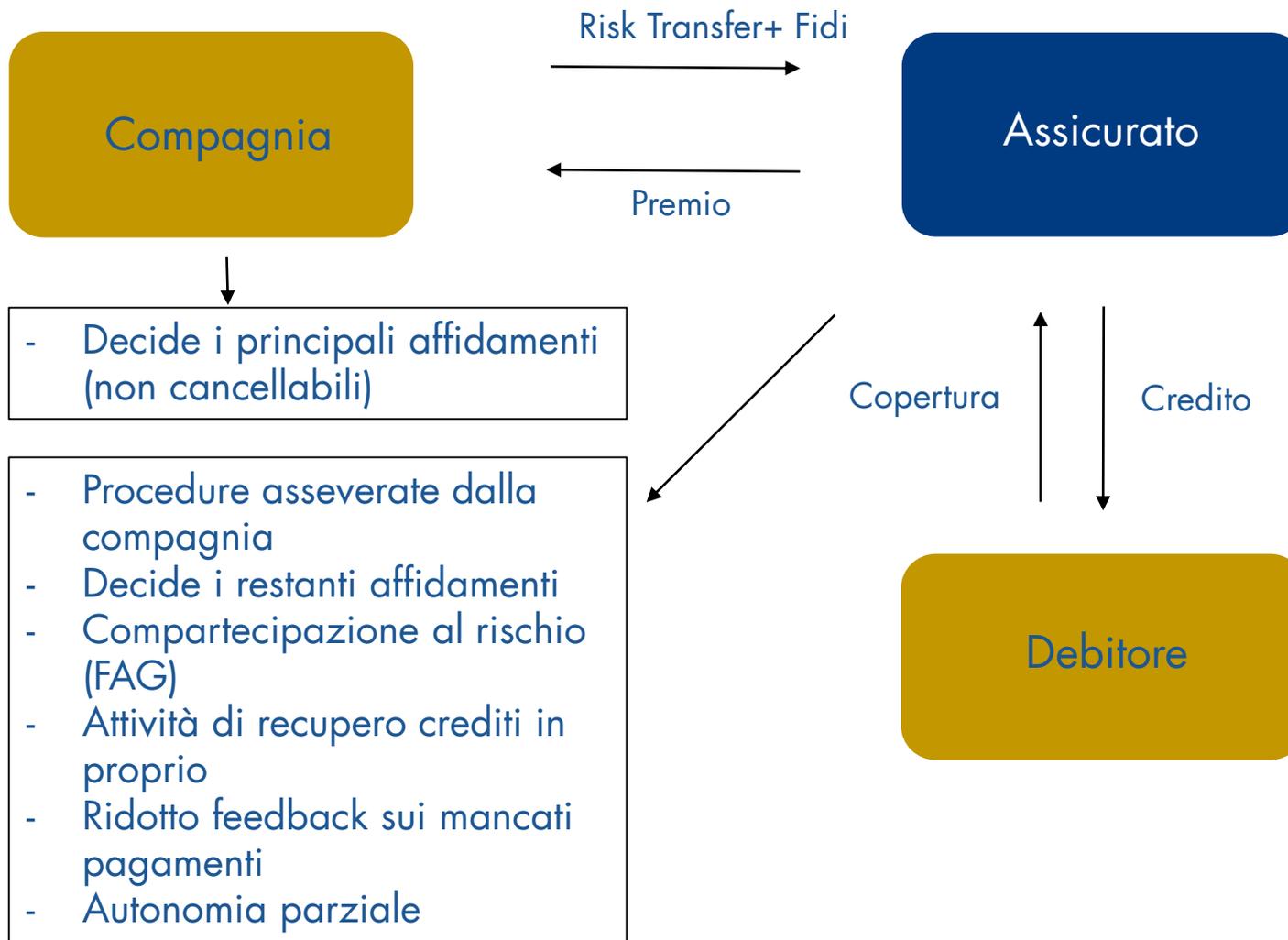


TOP UP: di solito Max 2x fido base.  
No Top Up se fido base = 0  
Premio addizionale da versare

## MODELLO TOP UP



## MODELLO NON TRADIZIONALE: XOL Forma Mista

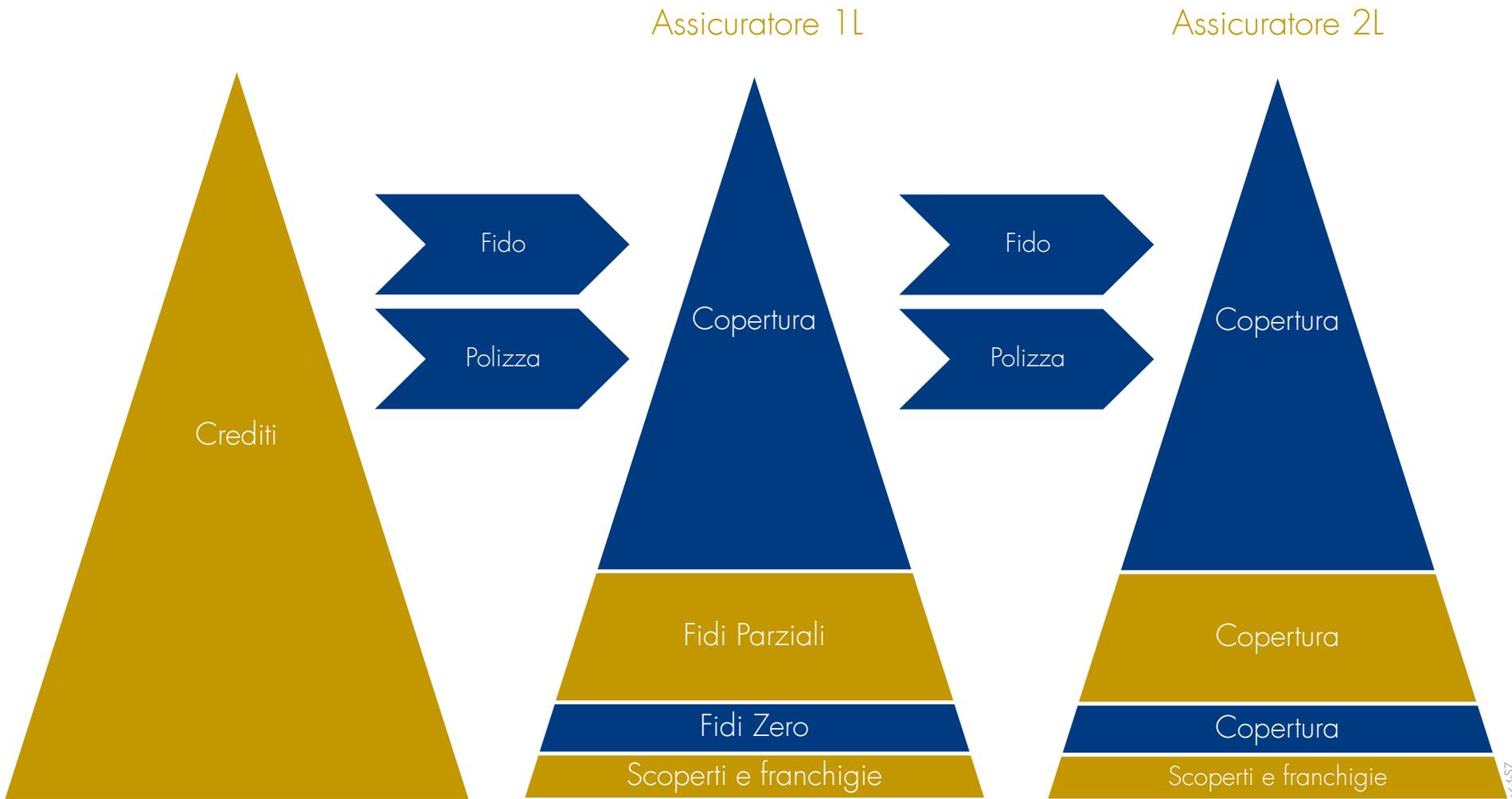


## MODELLO NON TRADIZIONALE: XOL Forma Mista

### Esempio

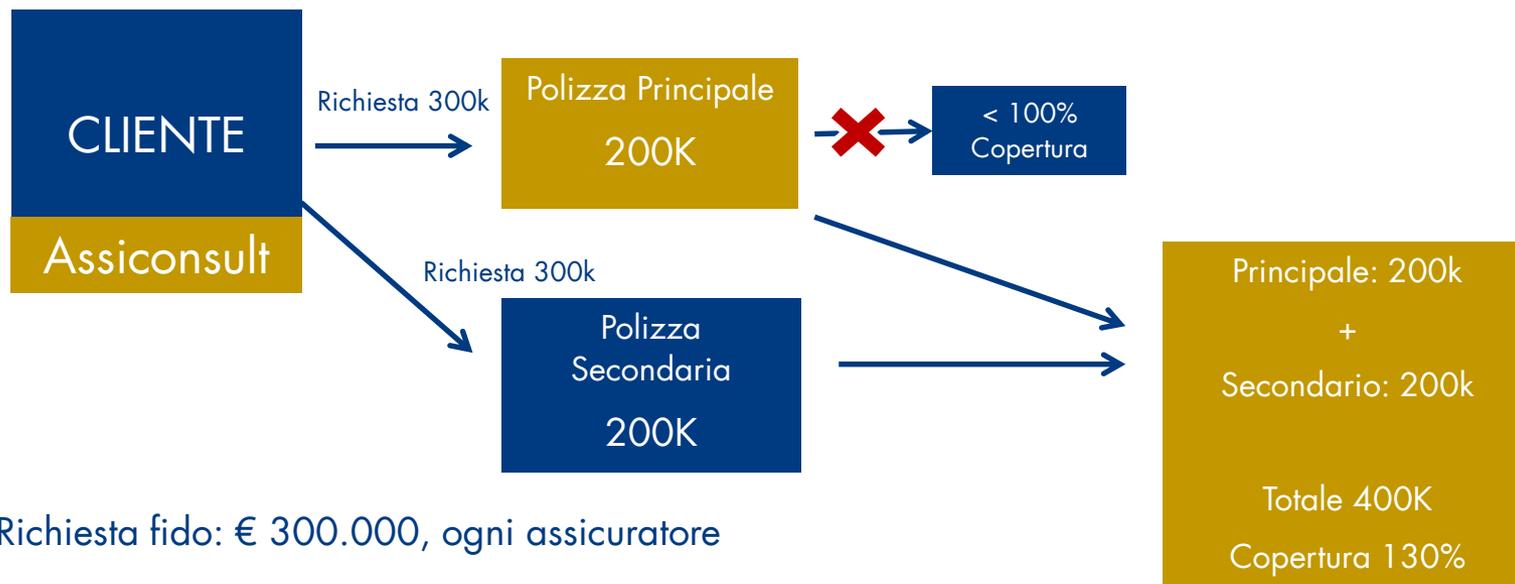
Settore	Cibo per animali
Mercati	Programma: Paesi UE + USA
Fatturato Mercato Italia	€ 350.000.000
Perdite medie (triennio)	€ 195.000
Tasso netto	0,09%
Premio atteso	€ 315.000
Premio Minimo UpFront	€ 230.000
Franchigia Relativa	€ 8.000
Franchigia Globale Annua	€ 90.000
Clausole di Gruppo	Applicazione

# MODELLO NON TRADIZIONALE: CO-ASSICURAZIONE



## MODELLO NON TRADIZIONALE: SYNDICATION

### Esempio



Richiesta fido: € 300.000, ogni assicuratore

Decisione Primo Assicuratore € 200.000

Decisione Secondo Assicuratore € 200.000

In caso di indennizzo € 300.000 la suddivisione tra i 2 assicuratori sarà:

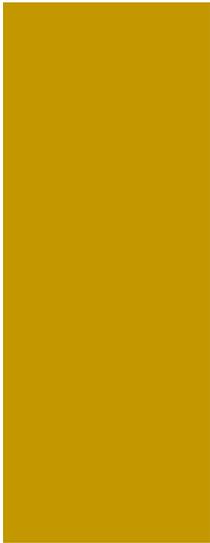
Principale 50%  $(200.000/400.000) = €. 150.000$

Secondario 50%  $(200.000/400.000) = €. 150.000$

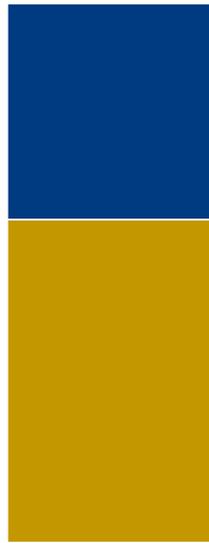
Ogni Assicuratore accerterà l'indennizzo nei termini previsti dalla propria polizza

## MODELLO CO-ASSICURAZIONE + TOP UP

€ 1 mio esposizione  
€ 1 mio CL 1 Ass.  
No need CL 2 Ass/Top Up



€ 1 mio esposizione  
€ 600 CL 1 Ass.  
€ 400 CL 2 Ass.  
No need CL Top Up



€ 1 mio esposizione  
€ 500 CL 1 Ass.  
€ 300 CL 2 Ass.  
€ 200 CL Top Up



TOP UP: di solito Max 2x fido base.  
No Top Up se fido base = 0

## MODELLO ASSICURATIVO MEDIO TERMINE

Per le forniture con PAGAMENTO A RATE, oppure a STATO AVANZAMENTO LAVORI (S.A.L.), con una durata compresa tra 12 mesi e 60 mesi, è possibile attivare una copertura assicurativa per i crediti a Medio Termine, al fine di mitigare il rischio in un arco temporale così ampio

## ALCUNI VANTAGGI ASSICURAZIONE CREDITO a MEDIO TERMINE

Fido non cancellabile per tutta la durata del progetto

Nessun obbligo di sottoporre all'assicuratore tutti i clienti

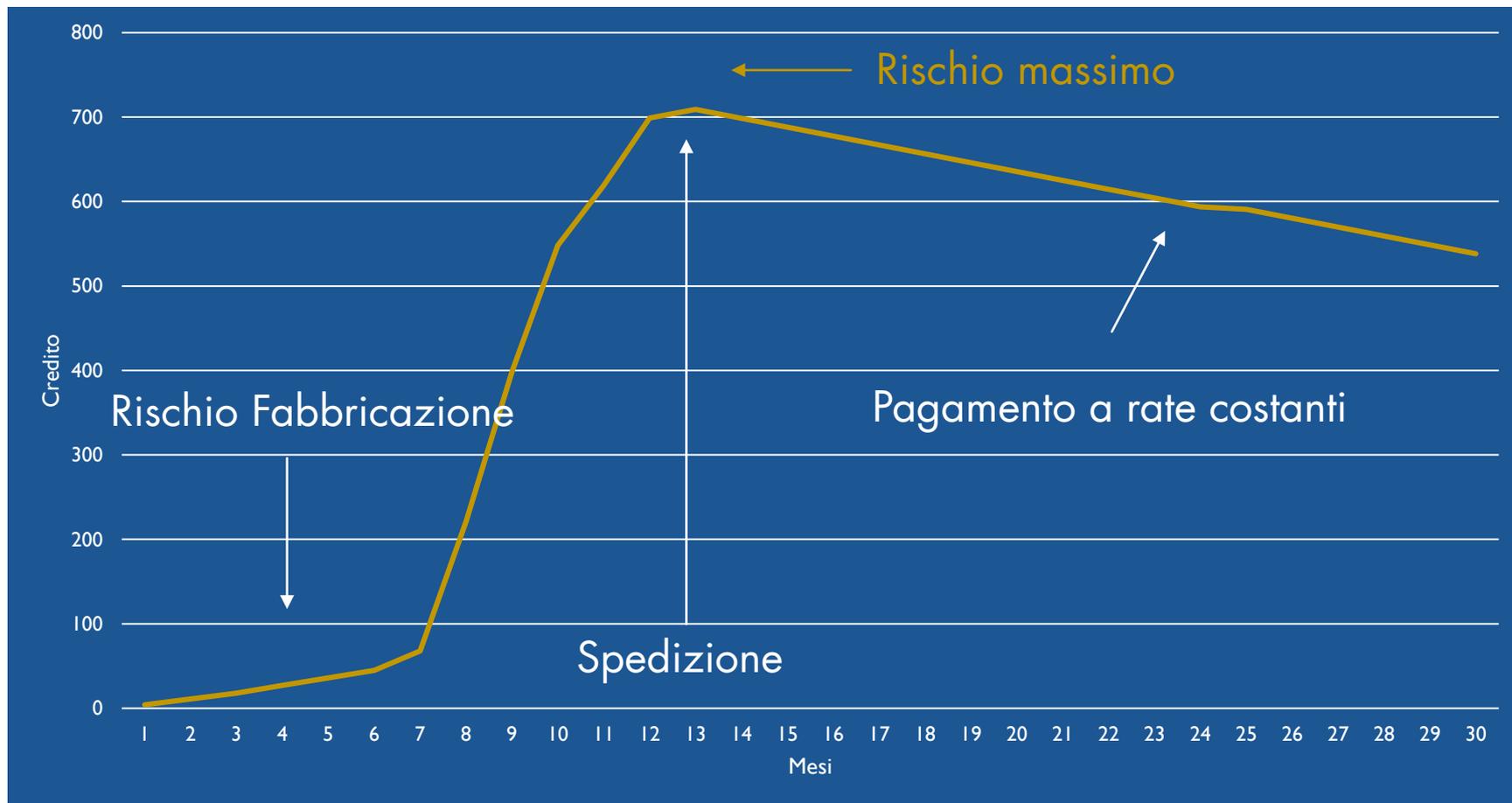
Copertura del Rischio Insolvenza e/o Inadempimento

Copertura del Rischio Politico (export)

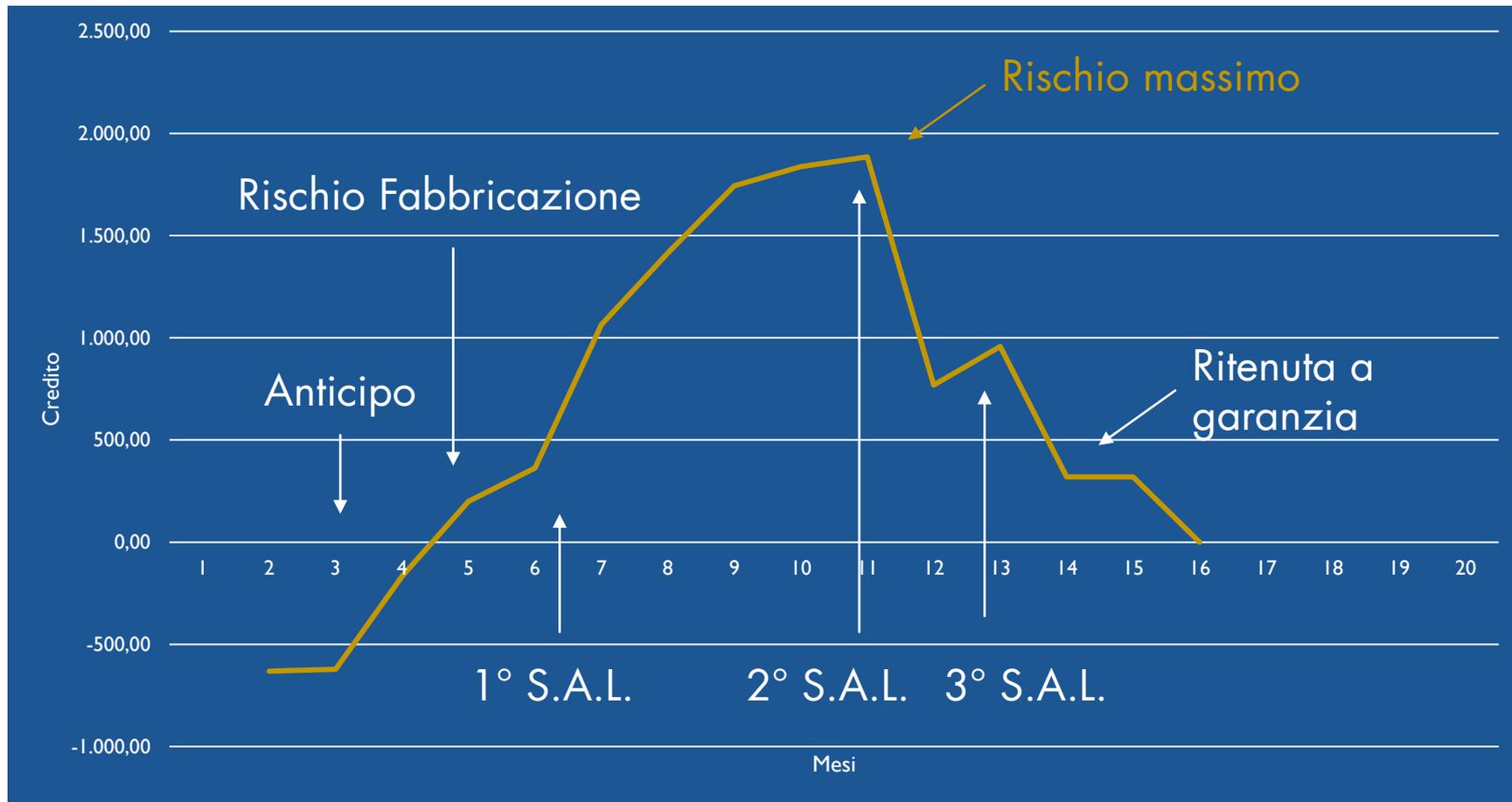
Copertura del Rischio Catastrofe Naturale (export)

Copertura del Rischio fabbricazione

## COME DEFINIRE IL RISCHIO MASSIMO IN UNA FORNITURA CON PAGAMENTO A RATE



## COME DEFINIRE IL RISCHIO MASSIMO IN UNA FORNITURA A S.A.L.



## I NOSTRI SERVIZI

Monitoriamo costantemente i vostri rischi e vi accompagniamo attraverso una consulenza mirata ed efficiente



Risk Management; ispezioni e sopralluoghi; prevenzione dei rischi



Supporto completo nella gestione dei sinistri con un Claims Manager addetto



Individuazione delle vostre esigenze assicurative particolari



Piattaforma clienti *MyAssiconsult* e *MyCredit*: gestione efficiente delle vostre polizze, denuncia e cronologia dei sinistri, persone di riferimento e delle scadenze



Firma digitale



Archiviazione conforme alla legge



Visite periodiche, reporting annuale, analisi di mercato continuative, colloqui personali, conferenze telefoniche e video

Siamo sempre e volentieri a vostra  
disposizione.

 +39 02 67493313

 [milano@assiconsult.com](mailto:milano@assiconsult.com)

 [www.assiconsult.com](http://www.assiconsult.com)



Sede Bolzano



Milano



Assiconsult Austria



San Candido



Trento

## DISCLAIMER

Questo è un documento divulgativo e riflette l'opinione di Assiconsult S.r.l. al momento della stesura e sulla base delle informazioni disponibili. Le informazioni, le analisi e le opinioni qui contenute sono state elaborate sulla base di molteplici fonti ritenute affidabili e serie; tuttavia, Assiconsult S.r.l. non garantisce l'accuratezza e la completezza dei dati contenuti in questa presentazione. Le informazioni, le analisi e le opinioni sono fornite solo a scopo informativo. Assiconsult S.r.l. pubblica questa presentazione in buona fede e sulla base di sforzi commercialmente ragionevoli. Assiconsult S.r.l. non è pertanto responsabile di eventuali danni (diretti o indiretti) o perdite di qualsiasi tipo subiti dal lettore in seguito all'utilizzo e comprensione delle informazioni, delle analisi e delle opinioni. La presentazione contiene analisi e opinioni di proprietà esclusiva di Assiconsult S.r.l.; il lettore è autorizzato a consultarle o a riprodurle solo per uso interno, a condizione che siano chiaramente contrassegnate con il nome "Assiconsult – riproduzione riservata", che sia riprodotto il presente paragrafo e che i dati non siano alterati o modificati. È vietato qualsiasi utilizzo, estrazione, divulgazione, riproduzione per uso pubblico o commerciale senza il preventivo consenso di Assiconsult S.r.l..