



## **L'assicurazione Crediti Torino 25 Marzo 2015**

***Proteggere la propria azienda significa individuare e gestire la totalità dei rischi che possono minacciare l'equilibrio finanziario ed economico della stessa.***

***Ferdinando Capece Minutolo  
Gruppo Assiteca***

**ASSITECA**

Broker internazionale dal 1982



**1**  
**Il Gruppo Assiteca.**

# IL GRUPPO ASSITECA

## CHI SIAMO

ASSITECA nasce nel 1982. Oggi è uno dei **principali gruppi** di brokeraggio assicurativo in Italia. La nostra missione? **Creare valore** per i Clienti attuali e per quelli futuri affiancando le aziende nella **consulenza**, nell'**intermediazione** e nella **gestione del portafoglio assicurativo** offrendo soluzioni costruite su misura.

## DOVE SIAMO

### In Italia

La presenza in 26 tra le maggiori città e la conoscenza delle particolarità territoriali garantiscono alle aziende Clienti la massima attenzione nel soddisfare ogni esigenza:

Milano, Ancona, Bologna, Cagliari, Catania, Conegliano Veneto (TV), Cesena (FC), Firenze, Genova, Lecco, Livorno, Manzano (UD), Modena, Napoli, Pavia, Pescara, Pordenone, Prato, Roma, Salerno, Taranto, Torino, Tortona, Varese, Verona, Vicenza.

### In Spagna:

Madrid, Barcellona, La Coruña, Siviglia.

### In Europa e nel mondo:

presente in oltre 100 Paesi in qualità di membro di **EOS RISQ** e **Lockton Global Networks**

## LA CRESCITA

**520 milioni di euro intermediati nel 2014**

# IL GRUPPO ASSITECA

## PERCHÉ SCEGLIERCI

La profonda conoscenza delle realtà sia locali sia internazionali e la grande esperienza maturata nel mondo dell'**industria**, del **commercio** e dei **servizi** stanno alla base di un'**offerta puntuale e di qualità**, in grado di rispondere alle richieste di una domanda in continua evoluzione.

Il risultato è un servizio di assoluta **eccellenza e specializzazione**, realizzato con **strumenti innovativi** nel pieno rispetto di codici deontologici fondati su principi di **etica e trasparenza**.

## LA MAPPA DEL NOSTRO SUCCESSO

Grande **specializzazione, capacità innovativa, ampia offerta** di servizi, provata **esperienza**, un sistema di valori in cui **trasparenza, qualità e cultura** disegnano peculiarità non comuni nel settore del brokeraggio assicurativo.

### Competenze

- **Divisioni specialistiche** per tutte le aree di rischio.
- Esperienza **internazionale**.
- Utilizzo delle più **moderne tecniche** di Risk Management.
- Valutazione di formule di **auto-assicurazione**.
- Consulenza in termini di **prevenzione**.
- **Valutazione** dei beni aziendali ai fini assicurativi.

### Innovazione

- Prodotti esclusivi alle **migliori condizioni economiche**.
- Sviluppo di **nuovi servizi** complementari di consulenza.
- **Gestione online** del portafoglio assicurativo.

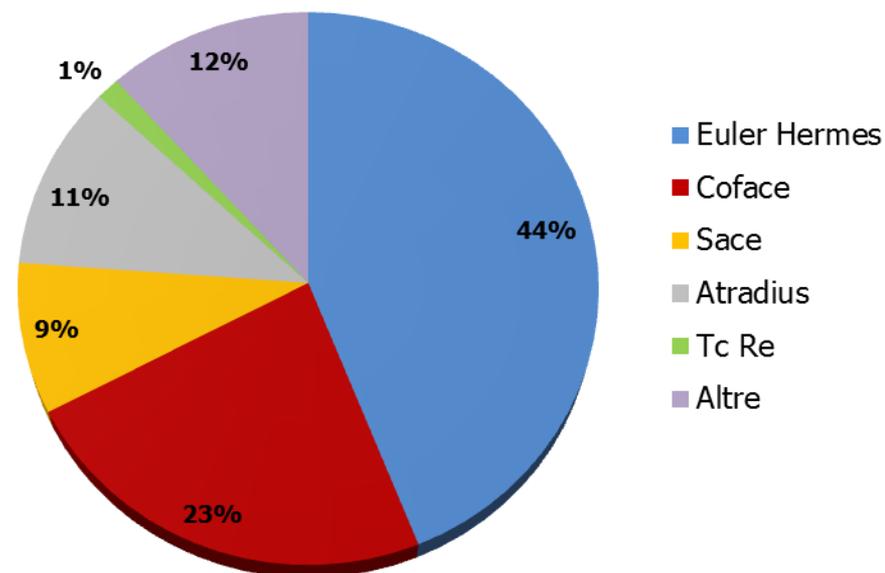
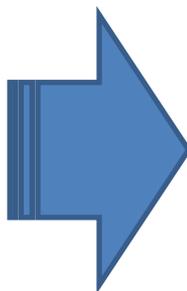


## 2 L'Assicurazione crediti: il mercato, due soluzioni a confronto

# L'assicurazione dei Crediti Commerciali: Il mercato

Nel 2013 il Mercato del credito ha registrato un incremento (+4%) in termini di Premi rispetto al 2012. I migliori risultati sono stati registrati dalla EH (+4 %), ma anche le altre Compagnie presenti sul mercato hanno registrato un incremento in termini di premi.

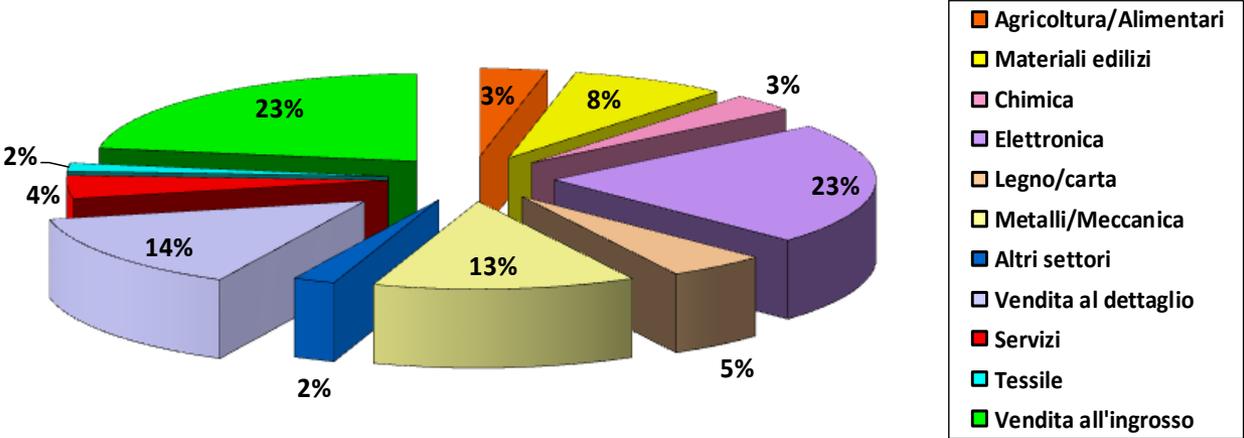
Compagnie	2010	2011	2012	2013
Euler Hermes	151	189	192	199
Coface	96	102	101	106
Sace	48	56	39	40
Atradius	41	43	46	49
Tc Re	4	6	6	6
Altre	45	43	53	53
Totale	385	433	437	453



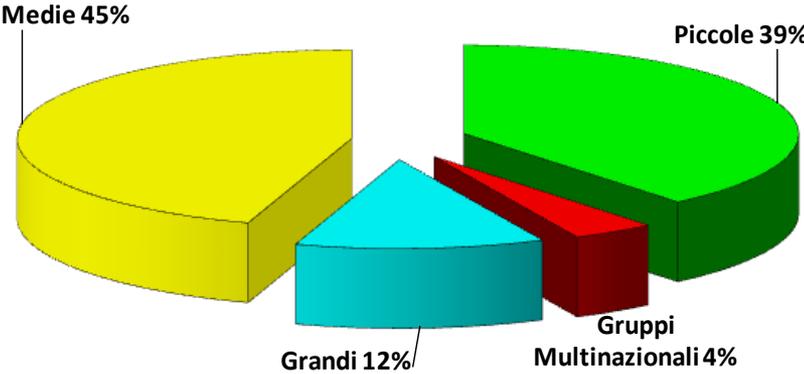
Gli imprenditori italiani, ad oggi, sembrano essere più sensibili ai problemi di gestione del credito e stanno puntando sempre di più sulla Polizza di Assicurazione di Credito.

# L'assicurazione dei Crediti Commerciali: Il mercato

I settori Merceologici



Gli Assicurati per dimensione



# L'assicurazione dei Crediti Commerciali, due soluzioni a confronto: La formula tradizionale

Sistema integrato di servizi (informazioni, recuperi, monitoraggio, rating) e coperture assicurative che: Affianca l'Impresa nelle fasi di gestione del credito. Protegge sia il cash flow attuale e futuro, sia gli utili.



**La compagnia determina gli affidamenti, effettua il monitoraggio sul portafoglio clienti e svolge l'attività di recupero crediti**

# L'assicurazione dei Crediti Commerciali, due soluzioni a confronto: La formula excess loss

Questa forma assicurativa è stata studiata per le aziende in cui il Credit Management aziendale esprime al massimo la propria professionalità;

La compagnia approva le procedure di gestione del credito, non effettuerà la pre - verifica dell' assicurabilità o meno dei singoli debitori;

L'Assicurato concede ai suoi Clienti delle linee di credito conformemente alle sue procedure di gestione del credito e sulla base di informazioni ottenute;

L'assicurato concorda con la Compagnia i limiti degli indennizzi prevedibili, definendo:

» *una franchigia globale di ammontare elevato;*

» *una franchigia per ogni sinistro;*

» *il limite massimo di indennizzi per anno.*

L'assicurato mantiene la massima autonomia nella gestione delle procedure del credito commerciale e si garantisce dalle perdite eccezionali.



**a** Il massimale:

è il massimo indennizzo garantito da TCRé.

**b** La franchigia annua globale:

la somma di tutti i crediti che mediamente l'assicurato non riscuote.

**c** Il premio:

è la remunerazione del massimale.

# L'assicurazione dei Crediti Commerciali, due soluzioni a confronto: La formula excess loss

La **formula excess loss garantisce l'autonomia** dell'assicurato, Prevalenza dell'aspetto indennitario, **le attività di credit management sono interamente a carico dell'assicurato**

## Caratteristiche

La polizza è molto semplice e le procedure di gestione dei crediti commerciali dell'assicurato diventa parte integrante del contratto.

L'assicurato si fa carico delle perdite fisiologiche e si copre dalle perdite eccezionali.

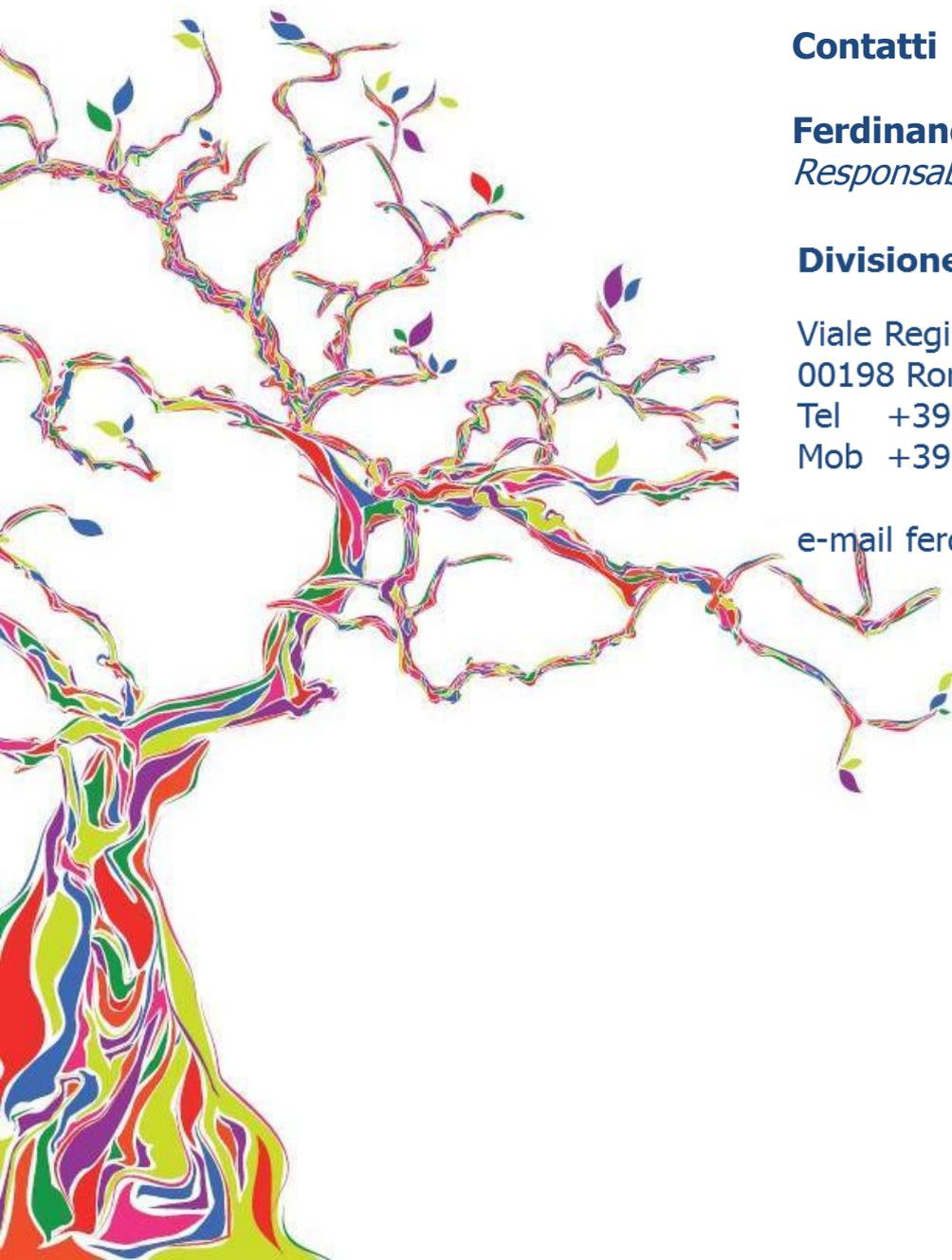
L'assicurato concorda con la Compagnia i limiti degli indennizzi prevedibili, definendo:

- ✓ una franchigia globale di ammontare elevato;
- ✓ una franchigia per ogni sinistro;
- ✓ il limite massimo di indennizzi per anno.

Non impatta operativamente sulle aree gestione rischio credito e commerciale.

## Benefici

- ✓ **Mantenere il controllo delle vendite (no condizionamenti sui limite di credito salvo la corretta applicazione della policy aziendale);**
- ✓ **Autonomia gestionale del rischio;**
- ✓ **Indennizzo delle perdite secondo il massimale stabilito;**
- ✓ **Contenimento degli accantonamenti a fondo svalutazione ;**
- ✓ **Costi ridotti verso una copertura di tipo tradizionale.**



## Contatti

**Ferdinando Capecce Minutolo**

*Responsabile Divisione Crediti Commerciali – Assiteca Spa*

### **Divisione Crediti Commerciali di ASSITECA**

Viale Regina Margherita ,253

00198 Roma

Tel +390685350788

Mob +393495819048

e-mail [ferdinando.capeceminutolo@assiteca.it](mailto:ferdinando.capeceminutolo@assiteca.it)