

Outlook Insolvenze in Italia 2023/2024

Quali saranno settori e regioni più impattati?

Come prevenire il danno legato all'insolvenza di un proprio cliente?

La guida completa di Allianz Trade.

L'insolvenza di un cliente può mettere a dura prova qualsiasi azienda.

Nel caso in cui un cliente venga sottoposto a procedure concorsuali e non sia più in grado di onorare le proprie obbligazioni, il danno legato al mancato pagamento delle fatture può avere effetti considerevoli sul cash-flow della propria azienda.

Per questo è fondamentale per qualunque imprenditore avere la consapevolezza di quali sono i possibili scenari riguardanti le insolvenze giuridiche e sapere come comportarsi per prevenirle, proteggendo i flussi di cassa e la solidità finanziaria del proprio business.

In questo ebook esaminiamo il trend delle insolvenze giuridiche in Italia per il 2023/2024, le strategie per prevenirle e gli strumenti per mettere al sicuro il proprio business.

Le insolvenze in Italia nel 2023-2024: qualche dato

In Italia è in atto un rimbalzo deciso delle insolvenze giuridiche, dopo aver registrato 7.164 casi nel 2022 (il conteggio annuale più basso dal 2008).

Anche se in aumento, stiamo ancora parlando, in termini assoluti, di valori inferiori rispetto a quelli pre-Covid (10.500 casi sia nel 2018 che nel 2019) ed ancora inferiori rispetto al caso record del 2014 (14.735).

Il 2020 ha segnato infatti il numero più basso di insolvenze dal 2008, e quello a cui stiamo assistendo oggi è un vero e proprio "rimbalzo".

In Italia prevediamo 8.250 casi di insolvenze giuridiche nel 2023 (+15% rispetto al 2022) e 10.200 casi nel 2024.

La pressione prolungata sulla redditività, la riduzione delle riserve di liquidità e le condizioni finanziarie più restrittive e di maggiore durata del previsto, stanno mettendo a dura prova la resilienza delle imprese più fragili.



Fonte: Insolvency Report (Allianz Research), April 2023

Quali saranno i settori più impattati?

I settori con il minor potere in materia di determinazione dei prezzi (ad esempio, le attività di commercio al dettaglio specializzato, quali prodotti tessili ed elettrodomestici e alcuni servizi, inclusa la ristorazione); quelle più esposte all'aumento dei salari, come il commercio al dettaglio, i trasporti e l'edilizia, oltre a quelle più sensibili all'aumento del costo degli interessi (edilizia, beni durevoli).

Questo trend è confermato dall'analisi dei dati sulle insolvenze registrate nel database Allianz Trade nei primi tre trimestri del 2023, che rispecchiano un generale aumento rispetto allo stesso periodo del 2022, con i settori delle costruzioni, dei servizi e dell'agroalimentare a guidare la classifica.

E le regioni più a rischio?

Basandosi sui dati registrati fino al 31.09.2023 all'interno del database Allianz Trade, emerge un aumento generale delle insolvenze rispetto allo stesso periodo del 2022, in quasi tutte le regioni.

Alcune tra le variazioni maggiori si osservano in Veneto, Emilia Romagna e Toscana.

I dati registrati da Allianz Trade nel 2023: trend delle insolvenze giuridiche per Regione

REGIONE	Q3 '23 vs Q3 '22
Lombardia	+77%
Veneto	+82%
Lazio	+51%
Campania	+54%
Emilia Romagna	+122%
Toscana	+97%
Sicilia	+56%
Piemonte	+105%
Puglie	+43%
Marche	+98%
Liguria	+46%
Friuli V.G.	+103%
Umbria	+68%
Calabria	+38%
Abruzzo	+120%
Trentino Alto Adige	+45%
Sardegna	0%
Basilicata	+110%
Molise	+117%
Valle d'Aosta	+50%

Fonte: Database Allianz Trade

I dati registrati da Allianz Trade nel 2023: trend delle insolvenze giuridiche per Settore

SETTORE	Q3 '23 vs Q3 '22
Construction	+58%
Services	+75%
Agrifood	+83%
Retail	+59%
Transport	+98%
Textiles	+120%
Metals	+111%
Other	+33%
Household Equipment	+101%
Machinery & Equipment	+70%
Automotive manufacturers	+63%
Commodities	+143%
Chemicals	+41%
Paper	+88%
Software & IT services	+186%
Energy	+182%
Transport Equipment	>+300%
Computers & Telecom	0%
Pharmaceuticals	-14%
Electronics	+50%
Automotive suppliers	+33%

Fonte: Database Allianz Trade

L'impatto del nuovo Codice della Crisi di Impresa sulle insolvenze giuridiche

Come abbiamo visto, nel 2023 e 2024 è previsto un aumento dei casi di insolvenza, ma non un ritorno al livello pre-pandemia.

Una delle cause che spiegano questo fenomeno è la recente modifica del Codice della Crisi d'impresa, la più grande riforma del diritto fallimentare da decenni.

Le modifiche introdotte hanno infatti comportato una maggiore propensione a utilizzare procedure stragiudiziali per raggiungere accordi con i debitori, in modo da garantire una maggiore continuità alle aziende in difficoltà.



Liquidazione giudiziale, composizione negoziata, concordato semplificato, accordo di ristrutturazione dei debiti, misure premiali... abbiamo creato un **ebook con l'obiettivo di chiarire obiettivi, figure e processi di questa importante riforma** per aiutarti a comprendere il suo impatto sul tuo business:

[SCARICA L'EBOOK](#)

Come prevenire il danno legato all'insolvenza dei clienti?

Nello scenario descritto, la vera sfida per le imprese sarà nei prossimi mesi quella di riuscire ad individuare clienti ad alto rischio.

Nel caso in cui ci si trovi di fronte ad un cliente insolvente, è chiaro comprendere come, senza un'adeguata protezione, l'azienda che effettua vendite a credito rischierà infatti perdite finanziarie notevoli.

Identificare i potenziali rischi di insolvenza lungo la "Supply Chain" è fondamentale, ma come procedere per cercare di prevenire queste situazioni?

Abbiamo raccolto 5 consigli per prevenire le insolvenze dei clienti.

Diversificare le catene di approvvigionamento



Valutare attentamente la scelta delle aree geografiche in cui si trovano i propri clienti e diversificare le catene di fornitura in modo che non siano tutte concentrate nella medesima area.

Accorciare le catene di fornitura

Le supply chain composte da un numero molto alto di soggetti e Paesi coinvolti si sono rivelate quelle più colpite negli ultimi anni.

Questo ha portato molte aziende a considerare l'adozione di metodi di produzione "Lean" (che individuano gli sprechi fino a eliminarli) e l'accorciamento delle catene di produzione.



Inserire clausole specifiche nei contratti



Di fronte alla prospettiva di una normalizzazione delle insolvenze dei clienti, una scelta strategica può essere quella di limitare il più possibile, all'interno dei contratti, eventuali perdite. Come? Utilizzando clausole contrattuali che assicurino di mantenere legalmente la titolarità dei beni finché tutti i pagamenti non siano stati completati e definendo delle soglie ("limiti di credito") per limitare la propria esposizione finanziaria.

Assicurare i crediti commerciali

L'assicurazione del credito è un servizio assicurativo diretto a proteggere le transazioni commerciali tra imprese che forniscono beni o servizi con pagamento differito, grazie ad una prevenzione del rischio di credito legato alla possibilità che un cliente sia insolvente.



Il rischio credito, quindi la possibilità che un cliente sia insolvente, riguarda non solo le grandi imprese multinazionali, ma anche le medie e le piccole.

Quando un cliente non onora il proprio debito, le conseguenze toccano tante voci, dal flusso di cassa agli utili, al livello di indebitamento, fino ad arrivare all'erosione del capitale aziendale. In alcuni casi, quando il mancato pagamento dei crediti coinvolge più clienti con un impatto finanziario elevato, l'impresa rischia addirittura il fallimento.

Il rischio di credito, tanto di un Paese quanto di un'azienda, può essere calcolato permettendo all'imprenditore di valutare con maggiore consapevolezza la scelta dei propri partner commerciali.

L'Assicurazione del credito fornisce un supporto all'imprenditore per tutte le attività necessarie a mettere l'azienda al riparo da eventi imprevedibili.

Scopri di più:

- [L'assicurazione del credito spiegata in modo semplice](#)
- [Perché l'assicurazione del credito può aiutare l'export della tua azienda](#)
- [Quanto costa assicurare i crediti commerciali](#)

Questo materiale di Allianz Trade è pubblicato solo a scopo informativo e il suo contenuto non deve essere considerato come una consulenza specifica. I destinatari dovrebbero fare le proprie valutazioni indipendentemente da queste informazioni e nessuna azione dovrebbe essere intrapresa basandosi esclusivamente su di esse. Sebbene queste informazioni siano ritenute affidabili, non sono state verificate in modo indipendente da noi e non rilasciamo alcuna dichiarazione o garanzia (espresa o implicita) di alcun tipo, per quanto riguarda l'accuratezza o la completezza di queste informazioni, né accettiamo ogni responsabilità o obbligo per qualsiasi perdita o danno derivante in qualsiasi modo dall'uso che se ne fa o dall'affidamento riposto in queste informazioni.

Come leader mondiali nell'assicurazione dei crediti commerciali, il nostro obiettivo è quello di proteggere il cash-flow delle imprese, aiutandole a crescere.

Offriamo una serie di servizi integrati per la gestione del rischio di credito, sia in Italia che all'estero. Il nostro approccio prevede una consulenza a 360°, dalla valutazione preventiva del profilo di rischio, all'indennizzo in caso di mancato pagamento, fino al recupero di eventuali crediti insoluti.

Scopri come possiamo supportare la crescita e la solidità del tuo business con l'assicurazione del credito, visita il nostro sito:

[ALLIANZ-TRADE.IT](https://www.allianz-trade.it)