


**COVID-19:
COME PROTEGGERE
LA TUA AZIENDA
DALL'EFFETTO DOMINO
DELLE INSOLVENZE**

A company of **Allianz** 

 **EULER HERMES**

INTRODUZIONE

Il 2020 è stato un anno caratterizzato da alti e bassi dal punto di vista delle insolvenze. La pandemia ha infatti provocato un aumento a livello globale del +23% su base annua delle grandi insolvenze, cioè quelle che riguardano aziende con un fatturato superiore ai 50 milioni di euro – mentre complessivamente si è assistito ad una diminuzione del 10%.

Da un lato, secondo la nostra ultima ricerca, nel 2020 è risultata insolvente una grande impresa ogni 21 ore, un fenomeno che ha riguardato soprattutto Nord America ed Europa Occidentale. In queste due aree si sono infatti verificati i due terzi dei principali fallimenti.

Dall'altro lato, ingenti aiuti statali hanno contribuito ad assorbire lo shock causato dalla crisi, aiutando molte aziende colpite dalla pandemia ad evitare di presentare i libri in tribunale – almeno per il momento (scopri di più nel nostro report [Il ritardo delle vaccinazioni costerà all'Europa 90 miliardi di euro nel 2021](#)).

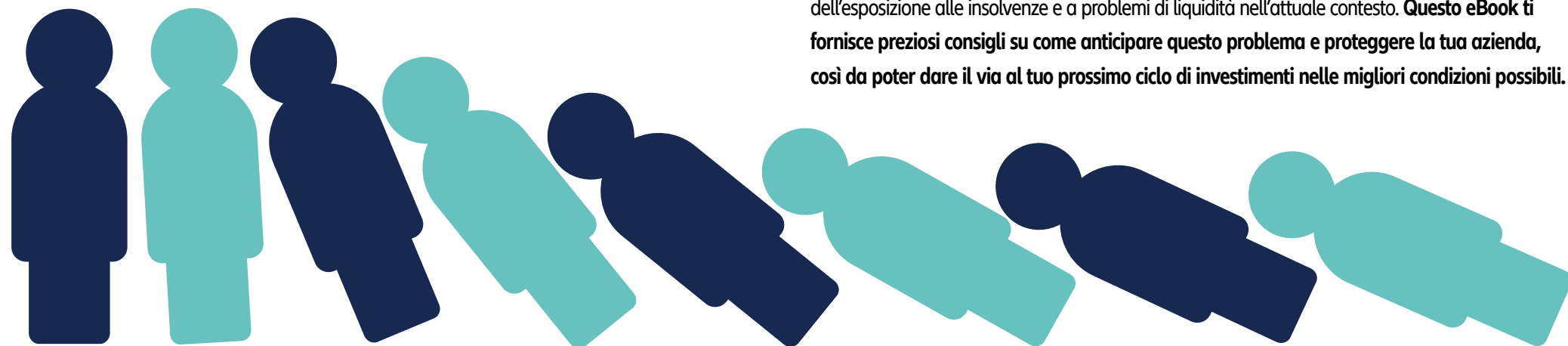
La situazione attuale è però destinata a cambiare nei prossimi mesi. Alexis Garatti, Head of Economic Research di Euler Hermes, afferma: "Ci aspettiamo che possa verificarsi una normalizzazione del regime delle insolvenze, qualora l'impatto positivo generato dalle ingenti misure di supporto consenta una progressiva eliminazione dei meccanismi di assistenza da parte dei Paesi. In tali circostanze, le insolvenze globali potrebbero crescere del +25% su base annua nel 2021 principalmente a causa di un eventuale rimbalzo dopo il calo registrato nel 2020.

Tuttavia, è altrettanto importante tenere a mente che quest'ultimo potrebbe rimanere su livelli artificialmente bassi qualora i Governi decidessero di continuare a proteggere le aziende dalla cruda realtà della situazione che dovremo affrontare."

"Evitare una crisi di liquidità in questo momento è nell'interesse di tutti. Gestire problemi di solvibilità risulta molto più complesso nel medio termine dato che il credito è in continuo deterioramento in determinati settori e segmenti del mercato. Grazie all'intervento dei Governi, si è assistito ad una vasta concessione di crediti, che sta contribuendo a tenere in vita le cosiddette "aziende zombie". Allo stesso tempo imprese e nuclei familiari stanno accumulando alti livelli di risparmio, e questo riflette la forte domanda di protezione da parte dell'economia."

"Ciò suggerisce inoltre la presenza di forte incertezza riguardo la qualità dei crediti concessi e le tempistiche con le quali i Governi decideranno di normalizzare il regime delle insolvenze. Anche se questi meccanismi assistenzialistici sono giustificabili nel breve termine, maggiore è il tempo che si lascia passare prima di lasciar fluire il naturale processo delle insolvenze, maggiore sarà lo snaturamento delle dinamiche di concorrenza e, di conseguenza, maggiori i danni che subirà l'economia nel medio termine."

Con l'imminente normalizzazione delle insolvenze una volta che i meccanismi di supporto statale saranno finiti, le aziende dovrebbero giocare d'anticipo ed informarsi su come proteggersi in modo efficace contro un potenziale "effetto domino" che può manifestarsi a causa dell'esposizione alle insolvenze e a problemi di liquidità nell'attuale contesto. **Questo eBook ti fornisce preziosi consigli su come anticipare questo problema e proteggere la tua azienda, così da poter dare il via al tuo prossimo ciclo di investimenti nelle migliori condizioni possibili.**



"Ci aspettiamo che possa verificarsi una normalizzazione del regime delle insolvenze, qualora l'impatto positivo generato dalle ingenti misure di supporto consenta una progressiva eliminazione dei meccanismi di assistenza da parte dei Paesi. In tali circostanze, le insolvenze globali potrebbero crescere del +25% su base annua nel 2021 principalmente a causa di un eventuale rimbalzo dopo il calo registrato nel 2020. Tuttavia, è altrettanto importante tenere a mente che quest'ultimo potrebbe rimanere su livelli artificialmente bassi qualora i Governi decidessero di continuare a proteggere le aziende dalla cruda realtà della situazione che dovremo affrontare."

Alexis Garatti, Head of Economic Research di Euler Hermes

SUMMARY



1

L'EFFETTO DOMINO DELLE INSOLVENZE: IDENTIFICARNE E COMPRENDERNE I RISCHI

COS'È L'EFFETTO DOMINO DELLE INSOLVENZE?

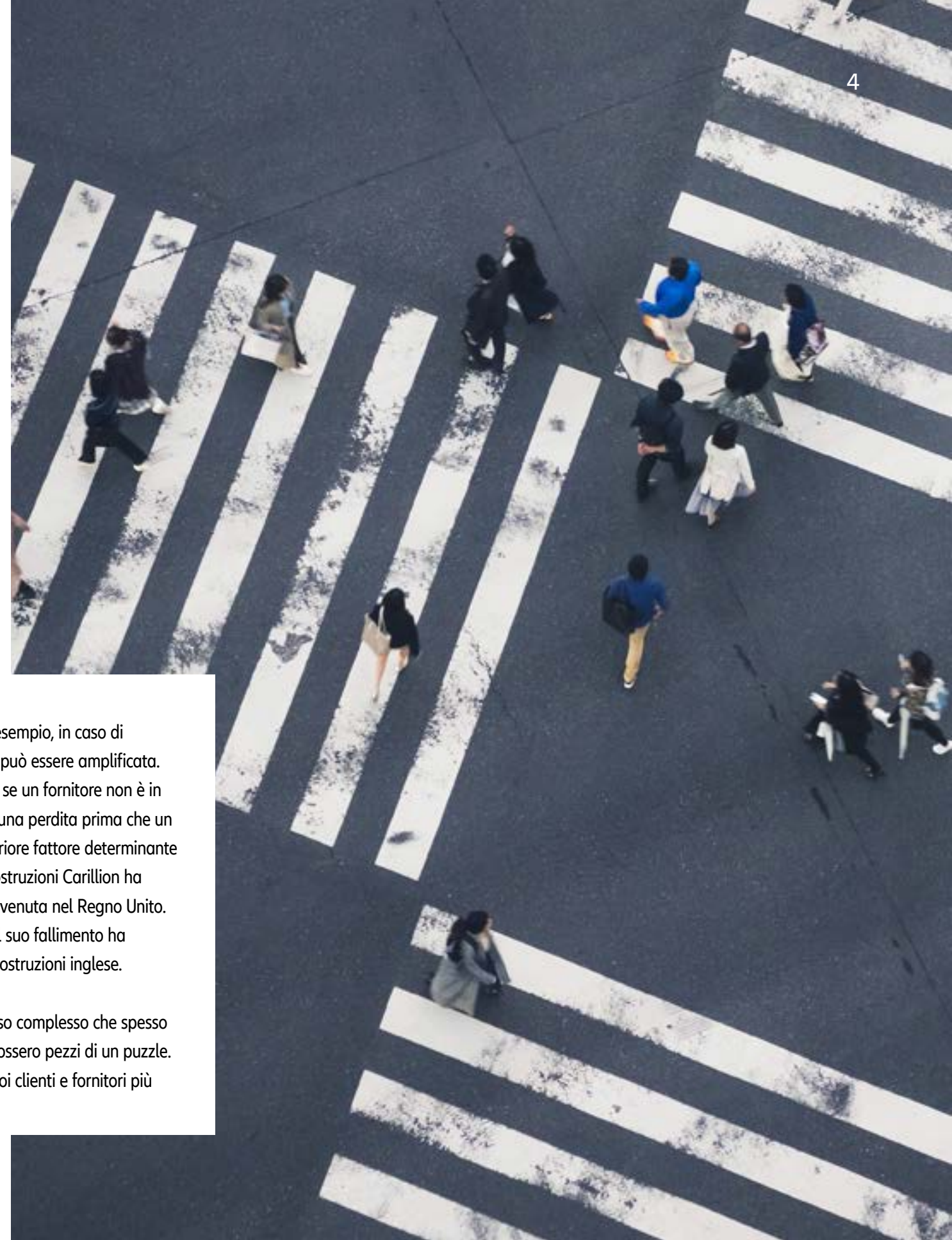
L'effetto domino è una **reazione a catena delle insolvenze, che comincia quando un'azienda risulta incapace di far fronte ai propri obblighi contrattuali nei confronti dei suoi partner commerciali**. Questo può provocare un effetto a catena lungo le reti commerciali e i collegamenti fra imprese, settori e Paesi, e da ultimo, può a sua volta portare ad ulteriori mancati pagamenti ed insolvenze.

Se un cliente risulta insolvente e non riesce a saldare le proprie fatture, il suo fornitore finirà probabilmente con l'aggregarsi ad una lista potenzialmente corposa di creditori che, senza meccanismi di assicurazione dei crediti commerciali, per recuperare i loro crediti andranno incontro a processi legali dispendiosi e dall'esito incerto.

Al contrario, se è un fornitore a risultare insolvente, i suoi clienti potrebbero andare incontro a sostanziali interruzioni delle *supply chain* e, di conseguenza, essere impossibilitati a rispettare i propri contratti di fornitura verso i clienti.

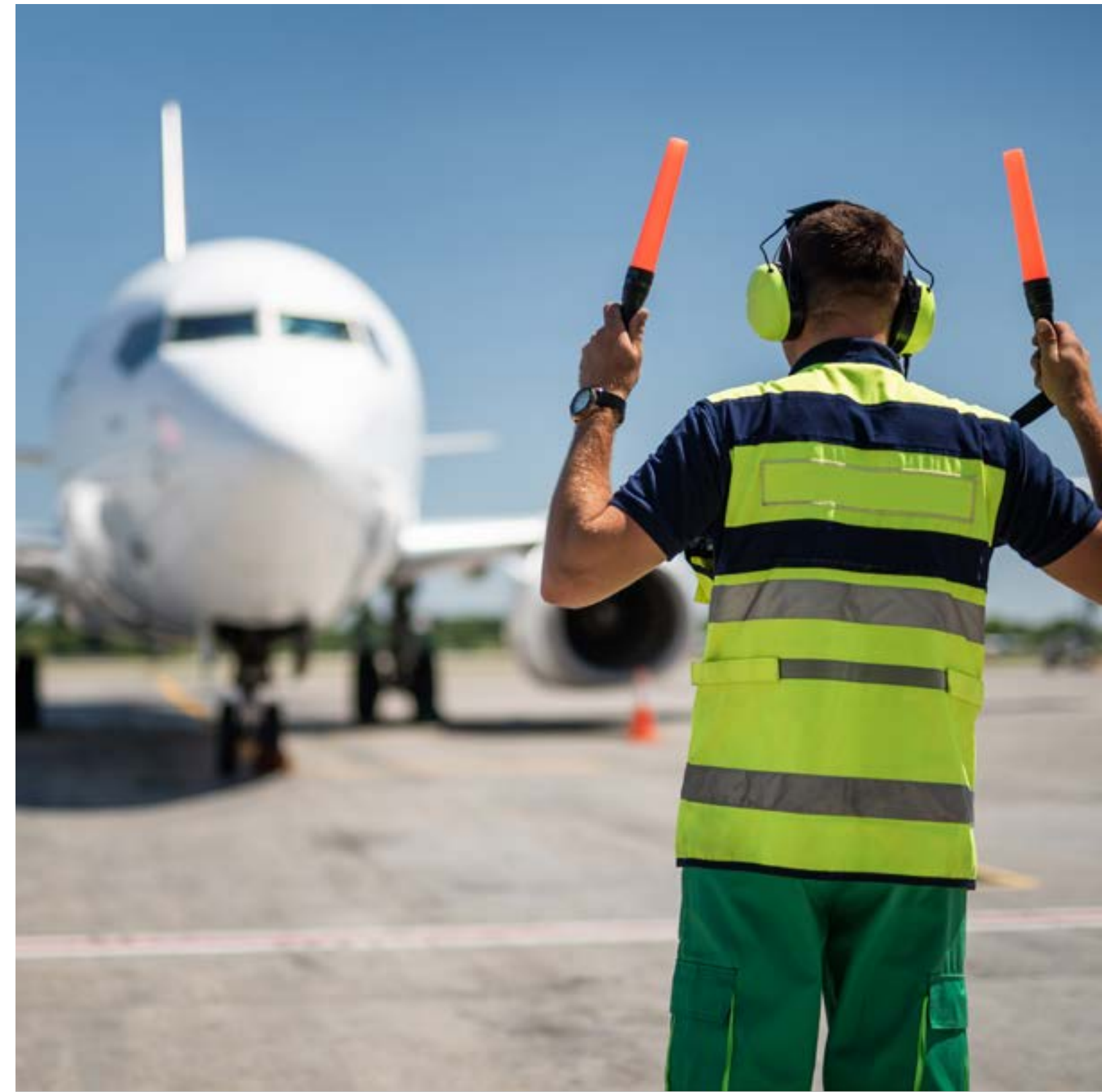
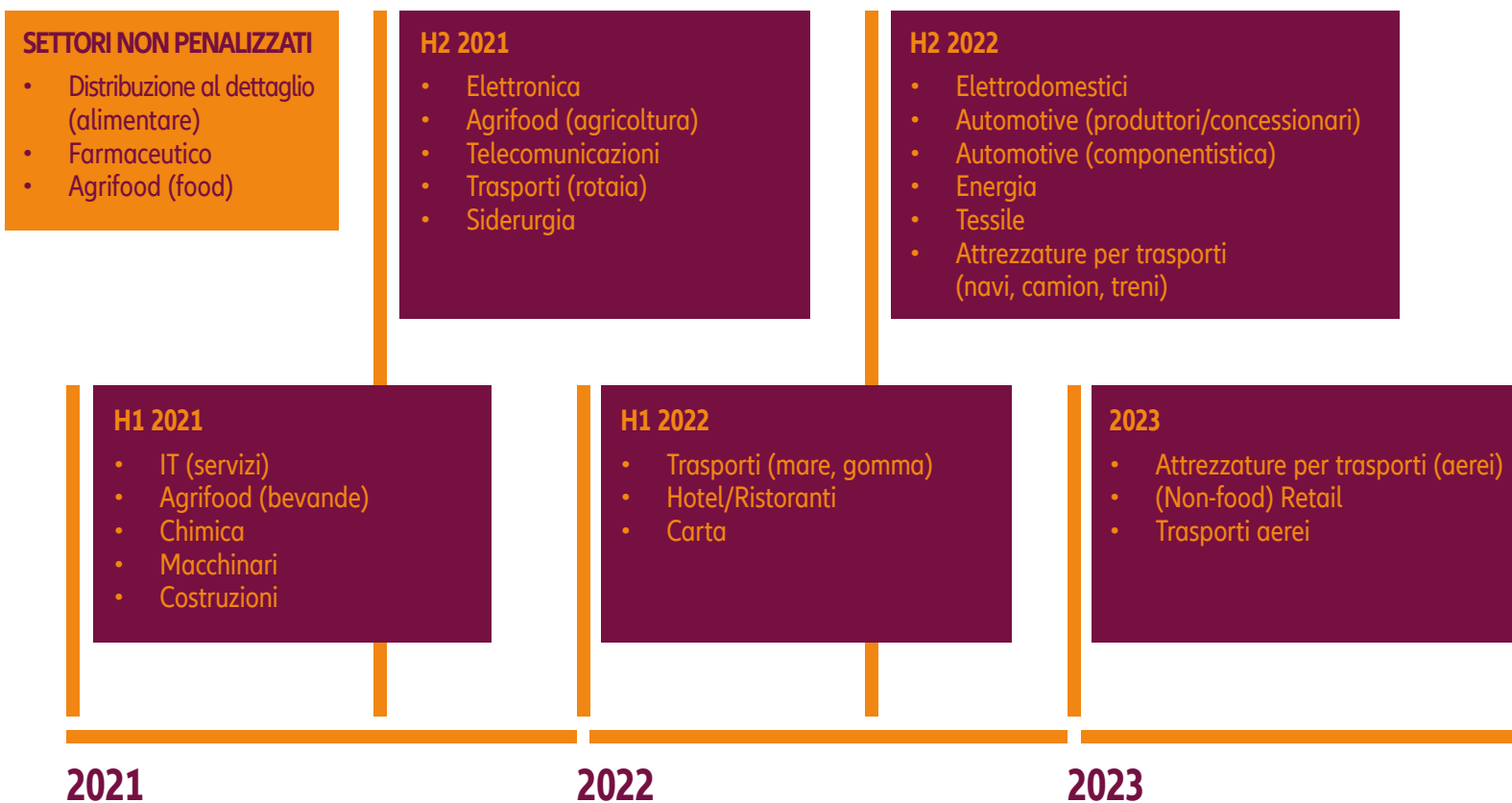
Tale effetto domino può essere aggravato da numerosi fattori. Ad esempio, in caso di mancanza di liquidità e di accesso al credito, la portata dell'effetto può essere amplificata. Un fattore chiave da tenere in considerazione è l'"effetto sorpresa": se un fornitore non è in grado di mettere in atto gli step necessari per mitigare o prevenire una perdita prima che un suo cliente risulti insolvente, l'impatto può essere più grave. Un ulteriore fattore determinante è la dimensione dell'azienda insolvente. Ad esempio, l'impresa di costruzioni Carillion ha fatto registrare nel Gennaio 2018 la più grande liquidazione mai avvenuta nel Regno Unito. L'azienda aveva una rete commerciale di 30.000 subappaltatori, e il suo fallimento ha generato un incremento del 20% delle insolvenze nel settore delle costruzioni inglese.

Identificare rischi di insolvenze nelle catene di fornitura è un processo complesso che spesso richiede di dover far combaciare tra di loro differenti fattori, come fossero pezzi di un puzzle. Ecco alcuni esempi rilevanti di elementi che potrebbero rendere i tuoi clienti e fornitori più vulnerabili alle insolvenze.



I TUOI PARTNER COMMERCIALI OPERANO IN SETTORI PENALIZZATI DAL COVID-19?

Tutti quei settori che si basano sull'interazione fisica o sullo scambio di merci hanno visto i loro ricavi subire un impatto significativo a causa della pandemia. I settori che al momento presentano il più grande rischio di insolvenza sono quello dell'aviazione (trasporto e strumentazione), quello alberghiero e quello del retail – per la parte non legata ai beni alimentari. La nostra ricerca suggerisce la seguente timeline per quanto riguarda le tempistiche con cui questi settori riusciranno a tornare ai livelli pre-Covid.



I TUOI CLIENTI OPERANO IN AREE AD ALTO RISCHIO?

Dal momento che l'impatto economico e sociale della pandemia varia da Regione a Regione, il Paese nel quale il tuo partner commerciale opera è un altro fattore che influenza il rischio d'insolvenza. **Ad esempio, il nostro studio suggerisce che il Nord America potrebbe subire un forte rimbalzo delle insolvenze, con un aumento del +36% nel 2021.** Allo stesso tempo, si stima che i tassi di insolvenza aumenteranno del +23% in Europa occidentale e del +18% in Asia. Tutte queste previsioni sono subordinate alla volontà dei Paesi di normalizzare il regime delle insolvenze. Ecco la nostra analisi comparata dei fattori politici, sociali ed economici che influenzeranno l'evoluzione dei tassi di insolvenza, suddivisa per Regione:



Stati Uniti

Prevediamo che il Presidente Biden fornirà adeguato supporto al suo piano anti-Covid, incluse agevolazioni fiscali per 1,400 USD. Tuttavia, potrebbe essere costretto a scendere a compromessi per quanto riguarda la portata del supporto locale e statale. Come per il CAREs Act votato a marzo 2020 (2.200 miliardi di USD) e il Response and Relief Act (900 miliardi di USD) votato a dicembre del 2020, anche il piano per il rilancio da 1.900 miliardi di USD del Presidente Biden si focalizza sulle medesime priorità a breve termine: supporto diretto a singoli e ai nuclei familiari attraverso agevolazioni fiscali e un piano di assicurazione rinforzato contro la disoccupazione; spese aggiuntive per i programmi di assistenza sanitaria per combattere il virus; supporto finanziario statale e locale e crediti di imposta. Inoltre, **Biden ha dichiarato che questo piano non verrà finanziato mediante un aumento delle tasse.**



Cina

È attesa una forte crescita per il 2021 (+8,2% dopo il +2,3% del 2020), con i principali driver che passeranno dal settore immobiliare e delle infrastrutture, ai consumi e agli investimenti societari. **Il settore immobiliare in particolare, rappresenta circa il 25% dell'economia cinese, ed è stato uno dei principali driver della ripresa dell'economica nel 2020.** Ma i *policymakers* proveranno con ogni probabilità a rallentare il trend di crescita delle scorte di magazzino. Anche i settori controllati a livello statale hanno aiutato a stimolare la ripresa dopo la crisi Covid-19. Nessuna delle grandi aziende statali cinesi ha infatti riscontrato aumenti nei tempi di pagamento nel 2020, al contrario delle aziende statali di piccole dimensioni e, in particolare, delle aziende estere. Il controllo sui focolai di Covid-19, il rafforzamento della fiducia dei consumatori e una buona performance dell'export dovrebbero fornire un importante sostegno al consumo privato e agli investimenti societari. Tuttavia, occorre evidenziare come la Cina abbia fatto registrare una serie di fallimenti di aziende ad alto profilo, talvolta anche controllate dallo Stato, in particolare nella seconda metà dell'anno. È infatti proprio in Cina che sono avvenute 9 delle 30 maggiori insolvenze registrate nel 2020.



Europa

Dopo una contrazione del -7,5% del PIL nell'Eurozona nel 2020, questo sembra ora destinato a crescere del +4,4% e +4,3% nel 2021-22, consentendo un ritorno ai livelli pre-crisi entro metà 2022. **I Paesi europei sono stati colpiti duramente per via della loro dipendenza dal "social spending"**. Al momento stiamo assistendo ad una crescita delle disuguaglianze nella distribuzione del vaccino per le categorie a rischio, per questo possiamo affermare che l'andamento delle campagne di vaccinazione giocherà un ruolo fondamentale nella ripresa. Se efficaci, potranno garantire una più ampia e duratura riapertura delle economie e portare a notevoli aumenti nei livelli di fiducia del settore privato, che a loro volta consentiranno di trasformare i risparmi in investimenti riattivando il circolo virtuoso. Da questo punto di vista, il calo senza precedenti delle insolvenze registrato nel 2020 ha creato una base per un forte effetto "rimbalzo", anche se il suo impatto dipenderà dalla portata e dal tempismo della cancellazione delle misure di sostegno alle imprese. A questo punto, ci aspettiamo un aumento del +29% delle insolvenze nel 2021, dovuto in particolar modo ad un "base effect", seguito da un +17% nel 2022. Ciò significa che per molti Paesi ci si attende un ritorno – ed un superamento – dei livelli pre-crisi entro la fine del 2022 (del 4% in Germania, 18% in Francia, 15% nel Regno Unito, 13% in Italia, 27% in Olanda e 36% in Spagna).



- **Germania:** La resilienza dell'industria tedesca è stata una nota positiva durante il secondo *lockdown*, ed è stata trainata principalmente da una forte domanda di export dalla Cina. Tuttavia, il 2021 comincia su basi meno solide, con un probabile periodo di recessione dovuto alla severità delle misure restrittive sanitarie.
- **Francia:** Il progressivo aumento del Solidarity Fund e il prolungamento del periodo di rimborso dei prestiti garantiti dallo Stato nell'ultimo trimestre del 2020 ha portato un po' di respiro alle aziende francesi. L'attività economica all'inizio del 2021 è però debole e la fiducia dei consumatori inizia a mostrare segni di deterioramento. L'evoluzione della situazione sanitaria e la generosità delle misure di supporto saranno fattori chiave da tenere in considerazione per la ripresa nel 2021.
- **Italia:** Nonostante una contrazione dell'ultimo trimestre dell'anno, nel 2020 il PIL italiano è diminuito meno di quanto precedentemente stimato (-9%) grazie ad un forte recupero nel terzo trimestre. Il settore manifatturiero ha contribuito a questo risultato (export, investimenti), mentre i supporti statali sono rimasti "prudenti".
- **Spagna:** Sebbene l'economia si stia riprendendo, ci si aspetta che il tasso di disoccupazione in Spagna raggiunga un picco del 17,5% nel 2021, prima di tornare gradualmente ad abbassarsi – pur rimanendo su livelli elevati. Il focus del piano di supporto spagnolo è sugli investimenti pubblici (tecnologie *green* e innovazione) e politiche sociali. Le sfide più grandi saranno la mancanza di unità politica e gli ostacoli all'implementazione delle misure di sostegno.
- **Paesi Bassi:** Il peggioramento oltre le aspettative della crisi sanitaria rispetto allo scorso autunno e un difficoltoso inizio della campagna di vaccinazione suggeriscono che l'uscita dalla crisi potrebbe rivelarsi più lenta del previsto. Inoltre, nel 2021 si terranno le elezioni che daranno un'impronta alla linea politica dei prossimi mesi.
- **Regno Unito:** Secondo le nostre previsioni, la crescita annuale del PIL inglese subirà un calo dell'1% per via delle minori esportazioni e dell'uscita dall'Unione Doganale Europea. Per questo motivo, i servizi finanziari giocheranno un ruolo importante dato che il volume di affari relativo all'Unione Europea rappresenta un quarto del fatturato annuale del settore.



Medio Oriente

Per il Medio Oriente ci si attende una ripresa solo parziale, con il PIL reale destinato a crescere del +2,1% sia nel 2021 che nel 2022. Dal momento che nella Regione si è assistito ad una contrazione del -5,8% nel 2020, un ritorno ai livelli pre-crisi del 2019 non sarà possibile prima del 2023 nella migliore delle ipotesi. **La riduzione degli investimenti esteri ed una mancanza di margini di manovra dal punto di vista fiscale – dato che la maggior parte delle economie già presenta un sostanziale debito pubblico e una struttura dei ricavi non differenziata – rappresentano i principali freni alla ripresa.**

Il livello di inflazione regionale dovrebbe rimanere su valori elevati, attorno al 7%, ma questo livello medio è inquinato da elevati incrementi dei prezzi in determinate regioni (Libano, Iran, Yemen). La maggior parte delle altre economie dovrebbe, al contrario, andare incontro ad un periodo di deflazione – o di inflazione contenuta – per lo meno fino alla fine del 2021.



Asia e Paesi del Pacifico

Sebbene in generale la maggior parte delle economie dei Paesi APAC dovrebbe aspettarsi tassi di crescita sostenuti per il 2021-22, i danni subiti dai PIL a causa della pandemia variano considerevolmente. Solo poche nazioni vedranno un ritorno ai valori del PIL del 2019 durante il 2021. Corea del Sud, Taiwan, Vietnam, Hong Kong e Singapore beneficeranno della rapida ripresa della Cina. Al contrario, in India, Indonesia e nelle Filippine si continuano a registrare numerosi casi di Covid-19: queste economie sono di conseguenza meno aperte e lo spazio per politiche di agevolazione fiscale è ridotto. Al di là della situazione legata alla pandemia, in Paesi come Thailandia e Malesia è importante tenere in considerazione anche i problemi socio-politici. **Nel lungo periodo la crisi legata al Covid-19 potrebbe accelerare il processo di spostamento dell'equilibrio globale verso l'Asia.** Abbiamo calcolato il centro di gravità economico del mondo si stia muovendo verso est dal 2002. Dal momento che per la Regione Asia-Pacifico la ripresa dalla crisi è prevista in tempi minori, la velocità di questo spostamento potrebbe essere 1,4 volte più veloce di quanto ci aspettassimo in precedenza. L'integrazione commerciale ed economica della Regione in un mondo post Covid-19 potrebbe essere ulteriormente favorita anche da accordi di libero scambio commerciale e dallo spostamento dell'equilibrio economico globale verso la Regione, che presenta numerosi Paesi ad alto tasso di crescita.



Africa

Le economie africane inizieranno a riprendersi nel 2021, con il supporto di una crescita della domanda, di prezzi più alti dei beni commodity e di un ritorno del turismo. Ci si aspetta che il PIL cresca del 2,7% nel 2021 e del 3,3% nel 2022, dopo una contrazione del -3,8% nel 2020. Dare inizio ad un nuovo ciclo di investimenti sarà una sfida importante per il continente, dato che molti Governi hanno spazi di manovra fiscale limitati e si trovano a dover far fronte ad un alto debito pubblico.

Superare la mancanza di infrastrutture base dal punto di vista dell'energia e della connettività, così come la presenza di barriere amministrative, sarà fondamentale nel determinare uno *shift* verso un modello di crescita trainato dal settore privato.



America Latina

Il 2021 ha fatto segnare il ritorno delle debolezze pre-pandemia in America Latina, e la Regione al momento non dispone della capacità di fornire ulteriori misure di sostegno, visto anche l'incremento dei rischi socio-politici. Solamente Cile, Perù e Messico – anche se in misura minore – presentano margini di manovra dal punto di vista fiscale. **L'America Latina andrà incontro a livelli di ripresa diversificati tra i vari Paesi**, ma la crescita complessiva potrebbe rimanere **stagnante a causa della situazione di debolezza pre-Covid**. In particolare, si ha una situazione di bassa crescita in Messico, elevata disoccupazione e debito pubblico in Brasile, rischio politico in Cile e inflazione in Argentina. Qualche opportunità potrebbe invece presentarsi in Perù, Uruguay e Colombia.

I TUOI CLIENTI STANNO MOSTRANDO SEGNI DI DIFFICOLTÀ FINANZIARIE?

È quasi implicito che i clienti con bilanci indeboliti rappresentino un segnale di allarme per i CFO e Credit Manager. Questa categoria a rischio include i clienti all'interno della *supply chain* che già si trovano in una situazione di forte indebitamento o quelli che hanno a che fare con alti costi degli interessi. Ne fanno anche parte quelle aziende con margini operativi bassi e quelle che hanno difficoltà a far fronte ai loro obblighi finanziari. Molte di queste, infatti, già avevano visto le loro finanze indebolite prima dell'avvento della pandemia.

Ecco alcuni fondamentali segnali che suggeriscono che il tuo cliente possa trovarsi in situazione di difficoltà finanziaria.

- Il tuo cliente impiega più tempo del solito per pagare le fatture?
- Ha chiesto di rinegoziare i contratti?
- Stai notando un trend di ritardi nelle consegne... o addirittura contestazioni?
- Il tuo cliente ha ricevuto un rifiuto nel rinnovare un finanziamento?
- Ha provato ad accedere a fonti di finanziamento alternative?
- Le sue azioni stanno performando male? Sono state vendute allo scoperto?
- Il prezzo dei *credit default swaps* (CDS) è aumentato?
- Il tuo cliente ha di recente perso un cliente o un fornitore importante?
- Sta ricevendo una cattiva copertura mediatica?
- Qualche membro del management ha rassegnato le dimissioni in modo inaspettato?
- Il tuo cliente non è in grado di pagare gli stipendi e gli oneri sociali ai suoi dipendenti?
- Ha appena dato un incarico a dei consulenti per la ristrutturazione aziendale?



I TUOI PARTNER COMMERCIALI SONO IN RITARDO NELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE?

Clienti e fornitori che non sono stati in grado di riconvertire la loro attività online sono stati colpiti duramente durante la pandemia. Un esempio lampante è rappresentato da quei *retailer* che non sono riusciti ad abbandonare il modello di business del negozio fisico a favore dell'*e-commerce*. È evidente che non tutte le organizzazioni possano convertire le proprie operazioni *core* verso l'online (ad esempio il settore delle costruzioni e quello dei trasporti), ma possono comunque mitigare il potenziale effetto domino delle insolvenze digitalizzando i processi legati a ordini, pagamenti, produzione e logistica.

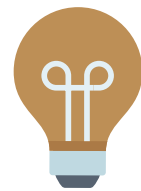
Quelli elencati qui sopra sono solamente alcuni dei fattori che possono aumentare il rischio di insolvenza dei partner commerciali. Le aziende hanno bisogno di una visione a 360 gradi e costantemente aggiornata della distribuzione del rischio nella propria catena di fornitura se vogliono arrivare a comprendere appieno l'esposizione al rischio di insolvenza di clienti e fornitori. Le aziende che sono in grado di valutare in modo accurato questo mutevole panorama del rischio, saranno in grado di mettere in atto azioni preventive per diminuire il grado di rischio delle loro *supply chain* prima di incorrere in insolvenze su larga scala.

2

COME PROTEGGERE LA TUA AZIENDA DALL'INSOLVENZA DI UN CLIENTE

A causa delle misure di sostegno senza precedenti adottate dai Governi per assicurare la presenza di liquidità nel mercato nel breve periodo, CEO e CFO si trovano ora di fronte alla necessità di proteggere le proprie aziende, prima che l'incombente effetto domino delle insolvenze colpisca.

Suggeriamo alle aziende di adottare un approccio strutturato in 4 step per gestire il rischio di insolvenze nella *supply chain*. Ciò consentirà loro di identificare, analizzare, monitorare e prendere decisioni preventive per proteggere la loro azienda dal rischio di insolvenza di un cliente.



Step 1. Identifica e documenta il rischio di insolvenza dei tuoi partner commerciali

Il processo di identificazione del rischio nelle *supply chain* inizia con l'identificazione dei clienti vulnerabili al rischio di insolvenza. Questa analisi dovrebbe portare alla creazione di un database centralizzato del rischio di insolvenza. [Per maggiori informazioni, leggi il nostro dettagliato articolo su come identificare clienti ad alto rischio.](#)



Step 2. Analizza e assegna un punteggio al rischio

Assegna un punteggio ad ogni partner commerciale sul tuo database sulla base di tre criteri, per ottenere un quadro complessivo del processo di gestione del rischio. Tali criteri sono: l'impatto sull'organizzazione nel caso in cui il rischio si materializzi, la probabilità che tale rischio di materializzi, e il grado di preparazione dell'organizzazione nell'affrontarlo. Inoltre, in base al grado di propensione al rischio della tua azienda, puoi applicare delle soglie di tolleranza ai punteggi assegnati.



Step 3. Monitora il rischio

Un processo di monitoraggio continuo di tutti i tuoi clienti è un fattore chiave nell'identificare i rischi di insolvenza che potrebbero danneggiare la tua organizzazione.



Step 4. Prendi delle precauzioni

Lo step successivo consiste nell'adottare misure preventive per limitare il grado di rischio della relazione commerciale che hai identificato come a maggior rischio. Qui sotto sono riportati alcuni esempi di azioni proattive che la tua azienda può intraprendere. Per ricevere consigli più specifici, leggi il nostro articolo ["8 modi per proteggere la tua azienda dall'effetto domino delle insolvenze"](#)

COME RIDURRE IL LIVELLO DI RISCHIO DELLE TUE RELAZIONI COMMERCIALI

Definisci il livello di esposizione creditizia

È arrivato il momento di rivalutare quanto credito concedi ai tuoi clienti. Alcuni metodi efficaci per impostare dei limiti creditizi includono la scelta di un valore mediano all'interno della storia creditizia del tuo cliente o il collegamento di questo valore ad una percentuale del patrimonio netto del tuo cliente – solitamente intorno al 10%. **Tuttavia, il primo passo dovrebbe essere quello di consultare il tuo fornitore di assicurazione sui crediti commerciali, che può utilizzare le proprie informazioni e il proprio know-how per aiutarti ad impostare un limite di credito che riduca il rischio e mantenga al tempo stesso alta la tua competitività.**

Metti a confronto i termini di pagamento da te concessi con i trend di altri Paesi e settori

Il nostro tool online gratuito ["Mind Your Receivables"](#) ti permette di comparare in modo facile e veloce le tue condizioni di pagamento con i trend osservati in altri Paesi e settori così da consentirti di raggiungere il bilanciamento perfetto. **Ti aiuta anche a visualizzare insight chiave su DSO (Day Sales Outstanding), crediti scaduti, mancati pagamenti e rischi di insolvenza in numerosi Paesi e settori, monitorandoli nel tempo.**

Per ulteriori esempi di azioni preventive che la tua azienda può mettere in atto per mitigare l'effetto domino, leggi il nostro [articolo "8 modi per assicurare protezione alla tua azienda nei confronti dell'effetto domino del Covid-19"](#).

Fai in modo che i tuoi contratti di fornitura prevedano la massima protezione in caso di insolvenza del cliente

I fornitori dovrebbero prendere in considerazione l'idea di utilizzare clausole contrattuali che li assicurino di mantenere legalmente la titolarità dei beni finché tutti i pagamenti non siano stati completati dal cliente. Per far sì che questo meccanismo risulti efficace, le aziende dovrebbero ispezionare e conservare un inventario completo di quali parti del magazzino dei clienti non sono ancora state pagate.

Ottimizza i tuoi flussi di cassa

La tua azienda avrà maggiori possibilità di recuperare in modo rapido i danni causati dall'insolvenza di un cliente se i flussi di cassa sono ben ottimizzati. **Questo obiettivo può essere raggiunto evitando di spendere troppo, creando riserve di liquidità, basandosi su previsioni di vendita realistiche e creando un piano finanziario che parta da dati storici che ti consentano di estrapolare i flussi di cassa futuri.** La puntualità nei pagamenti può essere incentivata anche offrendo ai clienti uno sconto per pagamenti anticipati – e sanzioni in caso di pagamenti in ritardo. Per maggiori informazioni, [leggi la nostra guida](#).

3

COME RIDURRE L'IMPATTO DELLE INSOLVENZE DEI CLIENTI

La complessa natura delle catene di fornitura internazionali fa sì che le aziende facciano sempre più affidamento a soluzioni di terze parti per aiutarle a proteggersi dai rischi di insolvenza dei clienti... e per recuperare il fatturato perso quando i ritardi nei pagamenti si trasformano in mancati pagamenti.

Ecco un elenco delle più importanti soluzioni su cui puoi fare affidamento, e le opzioni a tua disposizione quando un cliente diventa insolvente.



LE SOLUZIONI CHE POSSONO AIUTARTI CONTRO IL RISCHIO DI INSOLVENZA

Servizi di recupero crediti

Richiedere i servizi di un'azienda che si occupa di recupero crediti internazionale ti consentirà di individuare i debitori ovunque operino, indipendentemente dalla lingua o valuta che utilizzino o dal contesto giuridico al quale siano soggetti. **Grazie alla loro esperienza, le aziende specializzate nel recupero crediti conoscono le migliori strategie per massimizzare il recupero del fatturato.**

Ad esempio, è probabile che un cliente con problemi di flussi di cassa saldi il suo debito qualora venga messo in atto un piano di pagamento condiviso da entrambe le parti. Lavorare al fianco di specialisti del recupero crediti aiuterà anche a ridurre la pressione sui tuoi team interni e sulle tue risorse, aumenterà la probabilità di ottenere il pagamento e metterà velocemente al sicuro i fondi residui.

Assicurazione dei crediti commerciali

Con l'assicurazione del credito commerciale, il venditore ha la garanzia che i crediti certi ed esigibili – se non pagati direttamente dal cliente – saranno pagati dall'assicuratore entro i termini e le condizioni della polizza. Il cliente che viene assicurato è di regola estraneo al rapporto assicurativo che lega l'assicuratore e l'impresa venditrice, consentendo a quest'ultima di mantenere il pieno controllo della relazione commerciale con il cliente. Inoltre, grazie all'assicurazione del credito, l'azienda assicurata può gestire in outsourcing tutto il ciclo delle vendite e degli incassi, risparmiando su alcuni costi di struttura. Infatti, il contratto prevede servizi aggiuntivi come il monitoraggio costante della solvibilità del parco clienti da parte dell'assicuratore e il recupero del credito, sia in fase stragiudiziale che giudiziale, oltre che ovviamente un indennizzo a data certa della perdita dovuta al mancato pagamento da parte del cliente inadempiente.

L'assicurazione del credito consente all'impresa di tutelarsi dal rischio di credito e concentrare le sue energie sullo sviluppo del proprio business. [Scopri di più sull'assicurazione dei crediti commerciali qui.](#)

Lettere di credito

Una lettera di credito è un accordo stipulato con una banca con lo scopo di garantire il pagamento puntuale e per l'importo definito delle obbligazioni da parte di un'azienda che acquista prodotti e servizi. Quest'ultima deve rivolgersi alla banca per richiedere una lettera di credito, mettendo a disposizione le somme per il pagamento della fattura, che avverrà nel momento in cui si verificano le condizioni contenute nella stessa lettera di credito. **Le lettere di credito presentano però costi elevati, sia in termini assoluti che di utilizzo delle linee di credito, e la procedura per ottenere il pagamento da parte della banca può essere lunga e laboriosa.**

Factoring

Il factoring presuppone l'intervento di una società finanziaria, chiamata "Factor", specializzata nell'anticipazione dei crediti non scaduti di aziende che necessitano liquidità immediata. **Il factoring è una soluzione comunemente utilizzata dalle aziende per liquidare una parte dei loro asset (crediti commerciali) per ottenere nuova finanza.** Così facendo, l'esposizione al rischio di credito è ridotta. Ciononostante, questi contratti risultano generare una erosione dei margini di profitto, e possono inoltre determinare una perdita di controllo delle relazioni con i clienti, in particolare nel caso in cui la cessione venga comunicata al cliente finale.

Supporto legale

Un solido supporto legale è di capitale importanza quando si tratta di dover far fronte all'insolvenza di un cliente. Quando ad esempio un'azienda britannica finisce in amministrazione controllata, ai creditori viene impedito di mettere in atto una serie di azioni, tra le quali procedimenti legali. **Avere un team legale al tuo fianco ti aiuterà a velocizzare il processo di recupero crediti (ove possibile) e massimizzare le tue chance di essere pagato.**

GESTIRE L'INSOLVENZA DEI CLIENTI

Una risposta rapida è cruciale quando si ha a che fare con un'insolvenza. Lo scenario ideale sarebbe quello di agire *prima* che il tuo cliente risulti insolvente. Ma qualora ciò non fosse possibile, la seconda migliore opzione è quella di essere il "primo della fila" dei creditori. **L'esperienza ci suggerisce che le aziende con i migliori *insight*, la migliore comprensione delle procedure di insolvenza e i tempi di reazione più rapidi, riescono a recuperare più crediti.** Tuttavia, non molte aziende dispongono di queste risorse, ed ecco perché può essere una buona idea quella di avere al proprio fianco un *partner* nel settore dell'assicurazione del credito, che potrà allieverti dallo stress di recuperare il pagamento a te dovuto. Infatti, il contratto prevede servizi aggiuntivi come il monitoraggio costante della solvibilità del parco clienti da parte dell'assicuratore e il recupero del credito, sia in fase stragiudiziale che giudiziale.



CONCLUSIONI: È TEMPO DI AGIRE...

L'effetto domino generato dal Covid-19 presenta delle caratteristiche molto diverse da ogni altra reazione a catena a cui l'economia globale abbia mai assistito. La nostra ricerca ha stimato che ben [126 settori in 70 diverse nazioni](#) stanno facendo i conti con livelli di rischio elevati.

Guardando il lato positivo, tuttavia, le iniezioni di liquidità senza precedenti nel mercato hanno ritardato l'ondata di insolvenze, dando alle aziende una preziosa opportunità di intraprendere ora azioni preventive, mettere al sicuro le loro *supply chain* e proteggersi prima che la prima tessera del domino cada.

Quando si tratta di gestione dei crediti commerciali, trovare la soluzione migliore dipende sia dai tuoi bisogni che dalle circostanze. Tuttavia, [l'assicurazione dei crediti commerciali](#) rimane la **soluzione più completa e rassicurante** per supportare l'attività di gestione del rischio di credito e lo sviluppo commerciale. Se sei interessato e vuoi saperne di più e ottenere un preventivo, contattaci!



DISCLAIMER

Questo materiale è pubblicato da Euler Hermes Services, a Company of Allianz, solamente per scopi informativi e non deve essere considerato come una consulenza specifica. I destinatari dovrebbero effettuare le loro valutazioni in modo indipendente e nessuna azione dovrebbe essere messa in atto solamente sulla base di questo materiale. Questo eBook non deve essere utilizzato, riutilizzato, copiato, riprodotto, processato, adattato, tradotto, pubblicato, mostrato e divulgato, in parte o nella sua totalità, senza il nostro consenso. Non è destinato alla distribuzione in nessuna giurisdizione dove questo venga proibito.

Sebbene queste informazioni sono ritenute affidabili, non sono state verificate indipendentemente da Euler Hermes Services e Euler Hermes Services non fornisce

alcun tipo di garanzia (esplicita o implicita), riguardo all'accuratezza o la completezza di queste informazioni, e non accetta alcuna responsabilità o punibilità per eventuali perdite o danni dovuti in alcun modo all'utilizzo o all'affidamento posto su queste informazioni. Salvo diversa indicazione, ogni opinione, previsione o stima è soggetta a cambiamenti senza preavviso. Euler Hermes Services è una Società per Azioni semplificata di diritto francese (société par actions simplifiée) registrata tramite il Nanterre Trade and Companies Registry con il numero 414 960 377, avendo la sua sede sociale presso 1 place des Saisons – 92048 Paris-La-Défense Cedex.

© Copyright 2020 Euler Hermes. All rights reserved