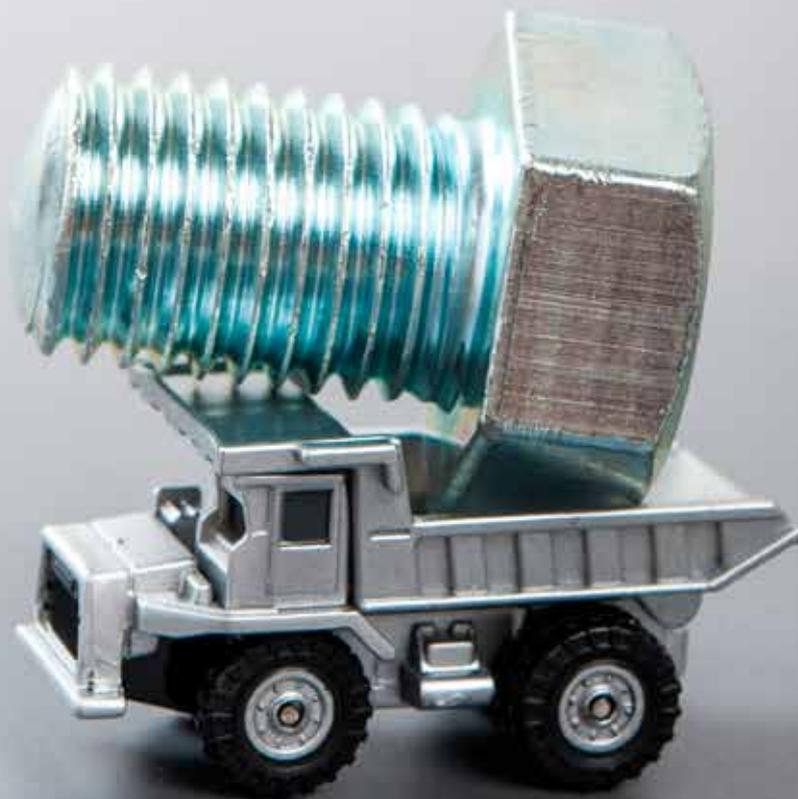


PAESE CHE VAI, MINACCE CHE TROVI

di LAURA SERVIDIO

LE RICHIESTE CHE ARRIVANO ALLA SPECIALTY TRADE CREDIT DI AON PER LA MITIGAZIONE E IL TRASFERIMENTO DEL RISCHIO DI CREDITO E DEL RISCHIO POLITICO, INERENTE AL COMMERCIO INTERNAZIONALE, SONO IN AUMENTO NEGLI ULTIMI MESI. CON BENEFICI TANGIBILI IN TERMINI DI ESPANSIONE COMMERCIALE



Sempre più aziende italiane esportano all'estero, e particolarmente gettonati sono i mercati in via di sviluppo dove, però, il contesto politico unitamente al consueto rischio commerciale espone gli esportatori del Bel Paese al rischio di non pagamento: l'importo medio dell'insoluto delle imprese italiane, nel mercato export, equivale a 23 mila euro (fonte: Euler Hermes, 2015). Al crescere dei mancati pagamenti, aumenta la necessità per le aziende di ricorrere a strumenti assicurativi che proteggano, globalmente o su singole operazioni, dal rischio di insolvenze e inadempimenti, fornendo informazioni aggiornate sull'affidabilità dei clienti, agevolando l'accesso dell'impresa al credito bancario e sostenendo la crescita commerciale.

Con l'obiettivo di tutelare le imprese, Aon ha sviluppato una divisione di oltre 50 professionisti dedicati al ramo *Trade credit*, che, grazie al supporto del network internazionale, fornisce assistenza per l'identificazione, l'analisi e la valutazione di questa tipologia di rischio. "Oltre alle soluzioni tradizionali per assicurare i crediti commerciali, la *Specialty Trade Credit* è in grado di fornire soluzioni per il rischio credito e per il rischio politico inerente a singoli contratti internazionali, con la possibilità di coprire lunghe dilazioni di pagamento per *buyer* sia pubblici sia privati – sottolinea **Giuseppe Faragò**, responsabile della *Specialty Trade Credit* di Aon. Per supportare le imprese italiane che si affacciano sul mercato internazionale, possiamo fornire coperture assicurative per gli investimenti all'estero da rischi di interferenza e violenza politica". Queste soluzioni vanno a soddisfare una domanda sempre maggiore. Sempre più aziende italiane investono all'estero: dal 2004 al 2011, le imprese individuali che ope-



Giuseppe Faragò, responsabile della *Specialty Trade Credit* di Aon

COPRIRE IL CREDITO PER CRESCERE

Potenziare le coperture di polizze credito, sostenendo l'espansione commerciale. Questo l'obiettivo del gruppo **DeLclima**, realtà che si occupa di grandi impianti di condizionamento con una solida vocazione all'internazionalizzazione, che vanta rapporti ultradecennali e consolidati con partner di alcuni Paesi dell'area euro, come Polonia, Belgio, Spagna e Francia. Il *credit management* del gruppo affronta e risolve opportunità e problematiche relative alla gestione dei crediti commerciali sia sul mercato domestico sia su mercati internazionali "Abbiamo partner – racconta **Michele Pagini**, group credit manager di DeLclima – che rappresentano il nostro marchio in zone con criticità, dal punto di vista del *rischio Paese*, quali Israele e Marocco, ed è per questa ragione che ci avvaliamo dell'esperienza di Aon quale azienda esperta nella mitigazione e trasferimento del rischio politico e del rischio di credito inerente a contratti internazionali".

Trattandosi di una grande realtà strutturata e quotata sul mercato, il gruppo è tenuto a linee di crescita ben definite. "Aon ci ha fornito in questi anni un supporto consulenziale di grande spessore e dalle grandi *technicalities*, che vanno oltre l'ordinaria gestione della relazione, grazie a una profonda conoscenza del mercato assicurativo. Il valore aggiunto dell'essere affiancati da un'azienda globale come Aon sta nel continuo stimolo alla crescita: il nostro obiettivo è da sempre mirare all'eccellenza, e quindi è importante scegliere un partner d'eccellenza".

rano oltre confine sono passate dal 13,4% al 18,7%, le aziende nei servizi privati dal 4,8% all'8,3% (fonte: **Bankitalia**) e il 42% delle esportazioni manifatturiere è attribuibile alle imprese nostrane che controllano unità produttive in altri Paesi (dati di **Ice-Istat**).

Il broker Aon assiste le aziende con un *know how* e un'esperienza ventennale e un ventaglio di soluzioni studiate *ad hoc* con il mercato assicurativo.

"Di particolare valore – precisa Faragò – è l'affiancamento quotidiano nella gestione dei sinistri con consulenza preventiva e consuntiva, l'analisi della documentazione necessaria alle segnalazioni di mancato pagamento, il monitoraggio del rispetto, da parte della compagnia, dei tempi di liquidazione. Sul limite di credito, invece, va segnalata la consulenza dei nostri professionisti utile a svolgere un confronto tra i livelli di affiancamento offerti da altre compagnie e la formulazione di report con indicazione di ogni informazione utile al fine di ottenere il maggior livello di copertura fidi possibile".

